

OUVRAGES DU MEME AUTEUR

Cours d'Économie Politique, 2 vol., 7^e et 8^e édition, 1922-1923.

Les Institutions de progrès social, 5^e édition, 1920.

Les Sociétés coopératives de consommation, 3^e édition, 1917.

La Coopération, Conférences de propagande, 4^e édition, 1922.

Des Institutions en vue de la transformation ou de l'abolition du salariat, chez Giard, 1920.

Histoire des Doctrines économiques depuis les Physiocrates jusqu'à nos jours, par Gide et Rist, 4^e édition, 1922.

Premières Notions d'Économie Politique, 1922.

Cours sur la Coopération, 1922, publié en brochures, en deux séries :

Série I. — *Le Juste Prix*, 7 brochures.

Série II. — *Charles Fourier*, 7 brochures.

TRADUCTIONS DES PRINCIPES :

Tchèque, 2^e édition, 1922, par l'Association d'étudiants « Radbuza », Prague 1922. — *Espagnole*, 2^e édition, par M. Docteur, Mexico, 1911. — *Russe*, par le professeur Totomiantz, 3^e édition, Moscou, 1915. — *Anglaise*, 4^e édition (sous presse), par M. Ernest Row, Londres. — *Finnaise*, par le professeur Forsman, 1904. — *Allemande*, par le Dr Weiss von Wellenstein, Vienne, 1905. — *Italienne*, par G. Mortara, 5^e édition, Milan, 1916. — *Polonaise*, par le professeur Czerkowski, Cracovie, 5^e édition, 1916. — *Suédoise*, par les professeurs Schaubmann et Braun, 4^e édition, 1914. — *Hollandaise*, par le professeur Herkenrath, Groningue, 7^e édition, 1919. — *Turque*, par les professeurs Hamid bey et Tabin, Constantinople, 1910. — *Grecque*, 2^e édition (sous presse), par M. Caronis, Athènes. — *Japonaise*, par M. Manji-Jijima, Tokio, 1916. — *Géorgienne*, par M. Gabilata, Tiflis, 1917. — *Chinoise*, par Tao Lo Tseng, Pékin, 1920. — Edition pour aveugles, 18 volumes, par Miss Getty, Paris, 1920-1922.

PRINCIPES D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

CHARLES GIDE

PROFESSEUR AU COLLÈGE DE FRANCE

PROFESSEUR HONORAIRE A LA FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

VINGT-QUATRIÈME ÉDITION

LIBRAIRIE

DE LA SOCIÉTÉ DU RECUEIL SIREY

22, Rue Soufflot, PARIS, 1^{er} arrond.

LÉON TENIN, Directeur

1923

AVANT-PROPOS

La précédente édition, parue il y a deux ans, avait été complètement révisée afin d'y apporter les modifications que les grands événements de ces dernières années avaient rendues nécessaires.

Dans la présente édition il n'y a pas de nouvelles modifications, sinon la correction d'un certain nombre d'erreurs qui s'étaient glissées dans la composition et dont les plus importantes m'ont été signalées par le traducteur de la dernière édition anglaise, sous presse, M. Row, avec une vigilance dont je le remercie.

Rappelons une fois de plus que tout ce qui est statistique, références bibliographiques, et presque tout ce qui relève de l'Economie Politique appliquée, est à peu près exclus de ce traité: ceux qui désireraient être renseignés sur ces matières, notamment pour la préparation aux examens, pourront se reporter aux deux volumes du *Cours*. Car nous avons voulu conserver à ce livre le caractère qu'il a eu depuis sa première édition, déjà lointaine. J'aurais voulu qu'on y trouvât, sinon un savant exposé de théories économiques, sinon un nouveau programme social, du moins une claire vision du monde économique tel qu'il est, de ce vaste monde, si dramatique, car ce qu'il nous montre ce n'est pas tant le jeu de lois impassibles qui dispenseraient aux individus et aux nations la fortune ou la misère, que le spectacle des luttes passionnées ou des entraides fraternelles par lesquelles les hommes s'efforcent de capter l'une ou d'éviter l'autre.

La Grande Guerre, et la Révolution Russe qu'elle a engendrée, n'ont nullement, quoiqu'on en dise, déclaré la faillite de la science économique. Elles ont au contraire, par l'expérimentation la plus colossale qui ait jamais eu lieu, généralement confirmé et complété les principes essentiels de l'Economie Politique tels qu'ils avaient été enseignés jusqu'alors.

Parfois, il est vrai, les phénomènes ont pris une telle amplitude qu'ils ont, je ne dirai pas démenti mais dépassé toute prévision — telles les perturbations sociales causées par l'émission du papier monnaie.

Probablement aussi, par le contraste démoralisant entre les fortunes si facilement créées au profit des uns et les misères si injustement infligées aux autres, la guerre aura aggravé l'amertume des inégalités sociales et semble même avoir suscité chez les travailleurs un certain dégoût du travail.

En tout cas, elle a singulièrement accru l'intérêt des problèmes économiques en montrant leur importance dans la vie des peuples, tant pour les vieilles nations à demi-ruinées, qui se cramponnent au bord du gouffre, que pour celles récemment créées qui cherchent leur voie. Nombre de jeunes gens de la génération passée, tant en France qu'à l'étranger, ont trouvé dans ce livre un guide et un ami pour les initier à ces problèmes et les leur faire aimer; j'espère qu'il pourra rendre le même service à la génération nouvelle.

Charles GIDE.

PRINCIPES D'ÉCONOMIE POLITIQUE

NOTIONS GÉNÉRALES

CHAPITRE PREMIER

LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

I

Objet de l'Économie politique.

Les êtres qui constituent l'univers et les relations qui existent entre eux — corps célestes, globe terrestre, éléments contenus dans son sein, animaux et végétaux qui peuplent sa surface — voilà autant d'objets de sciences distinctes qui sont les *sciences physiques et naturelles*.

Mais, dans ce vaste monde, il y a d'autres objets non moins dignes de notre étude : ce sont les hommes. Ils vivent en *société*, ils ne sauraient vivre autrement : des rapports se forment donc entre eux et voilà l'objet d'un nouveau groupe de sciences qui s'appellent les *sciences sociales*. Autant de relations différentes entre les hommes — rapports moraux, juridiques, économiques, politiques, religieux, et relations de langage qui servent de véhicule à toutes les autres —

autant de sciences distinctes qui s'appelleront *la Morale, le Droit, l'Economie politique, la Politique, la Linguistique, la Science des religions*, etc.

Il est vrai que les lignes de démarcation entre les sciences sociales qui ont toutes, en somme, un même objet, l'homme social, ne sauraient être aussi précises que celles que l'on peut tracer entre des sciences dont les objets sont dissemblables, telles que la géologie, la botanique, la zoologie. Pour les trois sciences notamment qui se touchent de plus près — les frontières seront toujours plus ou moins flottantes : comment étudier l'échange, le fermage, le prêt à intérêt, le salaire, sans parler de propriété, de contrat, d'obligation ?

Mais si l'économiste, le jurisconsulte et le moraliste se rencontrent souvent sur le même terrain, ils s'y placent à des points de vue différents : faire son devoir, — exercer ses droits, — pourvoir à ses besoins — ce sont là trois fins assez différentes de l'activité humaine. Et c'est cette dernière qui fait l'objet propre de la science économique.

Disons donc — sans chercher plus de précision — que l'Economie politique a pour objet, parmi les rapports des hommes vivant en société, ceux-là seulement qui tendent à la satisfaction de leurs besoins, à leur bien-être, en tant que ce bien-être dépend de la possession d'objets matériels.

Cette science tend à se diviser aujourd'hui en deux disciplines ou ordres d'études :

D'une part, l'Economie politique *pure* (qu'on appelle aussi parfois *L'Economique*) étudie les rapports économiques qui se forment spontanément entre des hommes vivant en société, comme elle étudierait les rapports qui se forment entre des corps quelconques. Elle ne se propose pas de les juger, pas plus au point de vue moral qu'au point de vue pratique, mais seulement *d'expliquer ce qui est*. Par là, elle déclare se constituer comme science exacte et même prétend pouvoir employer la méthode mathématique.

D'autre part, l'Economie sociale étudie plutôt les relations volontaires que les hommes créent entre eux — sous forme d'association, de législation ou d'institutions quelconques

— en vue d'améliorer leur condition. Elle se propose de rechercher et d'apprécier les meilleurs moyens pour atteindre cette fin. Par là, elle participe plutôt au caractère des sciences morales en recherchant *ce qui doit être*, et au caractère des arts en recherchant *ce qu'il faut faire*. Aussi est-elle désignée parfois, surtout par les économistes allemands, sous le nom de *Politique sociale* (1).

Cette séparation entre l'Economie pure et la Politique sociale s'impose dans tous les traités spéciaux en vertu du principe de la division du travail. Mais dans un traité didactique comme celui-ci elle serait plutôt fâcheuse, car, en dissociant les théories des réalisations, elle nuirait à l'intérêt de l'exposition. Aussi aurons-nous à parler d'Economie sociale non moins que d'Economie politique.

Le vaste champ de l'Economie politique doit être lui-même subdivisé pour permettre de s'y retrouver plus aisément. C'est à l'économiste français, Jean-Baptiste Say, qu'est due la division tripartite qui est restée classique : *production, répartition, consommation*, et qui répondent à ces trois questions primordiales : Comment les hommes produisent-ils la richesse ? De quelle façon se la partagent-ils ? Quel est l'emploi qu'ils en font ?

Depuis lors, de l'immense domaine de la production on a détaché, sous le nom de *Circulation*, tout ce qui se réfère à l'échange (commerce, crédit, etc.). Pourtant, comme nous le verrons, échanger c'est produire : seulement cette production d'utilités n'implique pas, à la différence des opérations

(1) L'Economie sociale ou Politique sociale ne doit pas être confondue avec l'Economie politique *appliquée*. L'Economie politique appliquée indique les meilleurs moyens pratiques d'accroître la richesse d'un pays, tels que banques, chemins de fer, systèmes monétaires ou commerciaux, etc. — tandis que l'Economie sociale cherche surtout à rendre les hommes plus heureux, en leur procurant non seulement plus d'aisance, mais plus de sécurité, plus d'indépendance, plus de loisirs, et, par conséquent, s'occupe plus spécialement de la classe ouvrière. Ces deux sœurs vivent dans deux mondes différents et ne sympathisent guère : l'une dans le monde des affaires et l'autre dans les comités de réformes sociales.

Les questions d'Economie appliquée ne tiennent qu'une très petite place dans ce volume : on les trouvera dans le *Cours*.

industrielles, des modifications matérielles de l'objet échangé.

Mais, d'autre part, la plupart des économistes ont supprimé la partie relative à la consommation parce que, disent-ils, la question de l'emploi de la richesse relève de la morale. Telle n'est pas notre opinion. L'emploi de la richesse, soit qu'on la consomme, soit qu'on l'économise, est un acte économique au premier chef et qui est évidemment la cause finale de tous ceux qui le précèdent. Il est vrai que l'Economie politique n'avait guère regardé, jusqu'à présent, qu'au producteur, mais il y a lieu de penser que le consommateur est appelé à tenir le premier rôle sur la scène économique.

Ces divisions sont considérées aujourd'hui comme un peu surannées et dans les nouveaux traités d'économie politique, surtout à l'étranger, on les remplace par d'autres classifications avant pour but de présenter les faits dans un ordre plus scientifique. Cela peut avoir des avantages, mais nous n'avons pas jugé utile, dans un livre comme celui-ci, de bouleverser les cadres anciens au risque de dérouter les étudiants auxquels il est particulièrement destiné. Nous avons cru cependant nécessaire d'ajouter une partie préliminaire sur les besoins et la valeur.

II

Comment s'est constituée la science économique.

C'est en 1615 que l'Economie politique a reçu pour la première fois le nom sous lequel elle est aujourd'hui connue, dans un livre français, le *Traicté de l'Æconomie Politique*, par Antoine de Montchrétien.

Ce nom a été critiqué et on en a proposé beaucoup d'autres, soi-disant plus scientifiques, pour le remplacer. Il serait mieux évidemment comme terminologie que notre science fût désignée, de même que la plupart des sciences, par un seul mot : l'*Economie* ou l'*Économique*, d'autant mieux que le mot *Economie* était déjà usité dans l'antiquité et même un des livres de Xénophon porte ce titre. Mais les anciens

entendaient par là l'économie domestique (οἶκος, maison ; νόμος, règle, loi). Le qualificatif *politique*, choisi par Montchrétien, indique qu'il s'agit, non plus de l'économie de la maison, mais de celle de la nation, et ce mot venait très à propos car il annonçait une révolution historique : 'avènement des grands Etats modernes.

Mais il faudrait se garder de croire que cette date, celle du baptême de l'Economie politique, soit aussi la date de sa naissance. En tant qu'étude de faits, l'Economie politique remonte à un passé beaucoup plus reculé ; en tant que science, c'est-à-dire de systématisation de ces faits, elle est de date plus récente.

Les faits économiques, tout au moins certains d'entre eux, tiennent une telle place dans la vie des hommes et même des hommes primitifs, qu'on pourrait croire qu'ils ont dû de tout temps les préoccuper. L'échange était pratiqué dès l'âge de pierre et la loi du travail se trouve inscrite dans les premières pages de la Genèse. Mais il ne suffit point qu'un fait nous soit familier pour qu'il fournisse matière à une science : tout au contraire, ce n'est qu'autant qu'il est extraordinaire qu'il éveille la curiosité et provoque le désir d'une explication. Il ne semble point que les subtils philosophes grecs aient éprouvé le besoin de s'expliquer à eux-mêmes pourquoi et comment les hommes libres s'étaient soustraits à la loi du travail par le régime de l'esclavage : cela leur paraissait « tout naturel ». Mais ils avaient observé et très finement analysé la nature de la monnaie, la division des métiers, les formes d'acquisition de la propriété. Ce furent les prophètes d'Israël d'abord et plus tard les Pères de l'Eglise et les Docteurs du Moyen Age, sous la même inspiration religieuse, qui furent frappés par le contraste entre la richesse et la pauvreté : ils condamnèrent le luxe et surtout le prêt à intérêt, *usura vorax*.

Toutefois on n'avait pas cherché le lien entre ces différentes questions : on n'avait pas songé à en faire l'objet d'une science d'ensemble. Elles rentraient dans les attributions du sage plutôt que du savant. Elles relevaient de la

morale, ou de la politique, ou de la théologie. Elles se présentaient sous la forme de bons conseils, donnés soit aux souverains, soit aux particuliers.

La découverte de l'Amérique provoqua pour la première fois, dans le cours du xvi^e siècle et surtout du xvii^e siècle, la formation d'une véritable théorie économique, d'un *système*, c'est-à-dire que ces conseils prirent la forme d'un ensemble de préceptes coordonnés et raisonnés. Les pays, comme la France, l'Italie et l'Angleterre, qui voyaient d'un œil d'envie l'Espagne tirer des trésors de ses mines du Nouveau-Monde, se demandèrent par quels moyens aussi se procurer l'or et l'argent ? C'est précisément le titre que porte le livre d'un italien, Antonio Serra, antérieur de deux ans seulement à celui de Montchrétien (1613) : *Des causes qui peuvent faire abonder l'or et l'argent dans les royaumes où il n'y a point de mines*. Ils crurent trouver ce moyen dans la vente à l'étranger des produits manufacturés ; et à cette fin s'efforcèrent de développer le commerce extérieur et l'industrie manufacturière par tout un système compliqué et artificiel de règlements. C'est ce qu'on a appelé le *système mercantile*.

Au milieu du xviii^e siècle, nous voyons se produire en France une vive réaction contre tous les « systèmes ». On ne rêve plus qu'à revenir « à l'état de nature » et on répudie tout ce qui paraît arrangement artificiel. Toute la littérature du xviii^e siècle est imprégnée de ce sentiment, mais la science politique aussi, avec Rousseau et Montesquieu, s'en inspira. L'*Esprit des Loix* commence par cette phrase immortelle : « Les lois sont les rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses ».

C'est alors seulement que la science économique va vraiment prendre naissance. Un médecin du roi Louis XV, le docteur Quesnay, en 1758, publia *Le Tableau Économique* et eut pour disciples tout un groupe d'hommes éminents qui ne se donnaient entre eux que le nom d'*Économistes* mais qui sont restés célèbres dans l'histoire sous celui de *Physiocrates*.

L'école des Physiocrates a introduit dans la science deux

idées nouvelles qui étaient précisément à l'antipode du système mercantile :

1^o La foi dans l'existence d'un « Ordre naturel et essentiel des sociétés humaines » (tel est le titre du livre d'un des physiocrates, Mercier de la Rivière), ordre qu'il suffit de constater pour que l'évidence s'en impose et nous oblige à nous y conformer. Inutile donc d'imaginer des lois, règlements ou systèmes : il n'y a qu'à *laisser faire*. Le mot de Physiocratie est composé de deux mots grecs qui veulent dire précisément « gouvernement de la Nature ».

2^o La prééminence de l'agriculture sur le commerce et l'industrie. Pour eux, la terre seule, la Nature, est la source des richesses ; seule elle donne un *produit net* : les classes de la société autres que la classe agricole sont des classes *stériles*.

Le premier de ces principes devait servir de fondement à tout l'édifice de la science économique : en effet, des faits quelconques ne peuvent servir de base à une science qu'autant qu'on a découvert entre eux des rapports d'interdépendance, « un ordre essentiel et naturel ». Et ce ne fut pas seulement une science nouvelle que le principe physiocratique inaugura, mais aussi une politique nouvelle qui devait durer un siècle et accomplir de grandes choses sous le nom de politique libérale (1).

Malheureusement les Physiocrates avaient été moins heureusement inspirés dans leur conception exclusivement rurale de la production et de la richesse, comme nous le verrons ci-après. En ceci, ils furent plutôt en retard qu'en avance sur leur temps, car ils étaient à la veille de l'avènement du régime industriel et capitaliste et l'ignoraient. Cette erreur fondamentale entraîna le discrédit de leur système.

(1) Un économiste illustre de la même époque, Turgot, sans partager les erreurs de l'école physiocratique, fut le premier à appliquer cette politique, d'abord comme intendant de Limoges, puis comme ministre de Louis XVI : — premièrement en décrétant la *liberté des échanges* par l'abolition des douanes intérieures et droits sur les grains ; — ensuite en décrétant la *liberté du travail* par l'abolition des corporations.

L'apparition du livre du professeur écossais Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, en 1776, marque une ère décisive dans l'histoire de l'Économie politique et va assurer à l'école anglaise une prééminence incontestée pendant près d'un siècle. Il a valu à son auteur le titre, un peu exagéré, de père de l'Économie politique.

Adam Smith, en effet, eut une vision géniale de la révolution économique qui allait s'opérer. Aussi rejette-t-il le second principe des Physiocrates en rendant à l'industrie sa place légitime dans la production des richesses, mais il confirme et développe magnifiquement le premier de ces principes, c'est-à-dire la croyance à des lois économiques naturelles et au laisser-faire, du moins comme règle de conduite pratique.

Il est d'ailleurs très supérieur aux Physiocrates au point de vue de l'observation des faits et des enseignements à tirer de l'histoire et a su élargir à tel point le champ de la science économique que les bornes n'en ont guère été reculées depuis lui.

Peu de temps après Adam Smith apparaissent simultanément, en Angleterre, deux économistes dont les théories, exaltées par les uns, exécrées par les autres, vont marquer la science économique d'une empreinte séculaire : — Malthus, dont la fameuse loi sur l'accroissement de la *population* (1803), bien que spéciale en apparence, devait avoir un retentissement considérable dans toute la science économique et provoquer des polémiques passionnées qui renaissent aujourd'hui plus vives que jamais ; — Ricardo, encore plus célèbre par sa loi de la *rente foncière* (1817) qui, progressivement élargie et transfigurée, a servi de fondement à la science économique et aux doctrines même qui l'ont remplacée.

En France, à la même époque, Jean-Baptiste Say publiait un *Traité d'Économie politique* (1803), livre bien français par la clarté de l'exposition, par la belle ordonnance du plan et par la classification des idées, mais qui dans la constitution de la science n'a pas apporté de contributions aussi fécondes

que les coryphées que nous venons de nommer. Cependant, traduit dans toutes les langues d'Europe, il a été le premier traité d'Économie politique vraiment populaire et a servi plus ou moins de modèle aux innombrables manuels classiques qui se sont succédés depuis lors.

C'est dans ce dernier livre surtout qu'est mis en relief le caractère de *science naturelle*, c'est-à-dire purement descriptive, attribué à l'Économie politique. Adam Smith l'avait définie comme « se proposant d'enrichir à la fois le peuple et le souverain », lui assignant ainsi un but pratique et en faisant un art plutôt qu'une science. Mais J.-B. Say, corrigeant cette définition, écrit : « J'aimerais mieux dire que l'objet de l'Économie politique est de faire connaître les moyens par lesquels les richesses se forment, se distribuent et se consomment », voulant dire par là que dans l'ordre économique tout va de soi-même spontanément, automatiquement (1), comme s'accomplissent les fonctions essentielles à la vie physique, la respiration, la circulation, la digestion.

A partir de cette époque, l'Économie politique peut être considérée comme définitivement constituée sous sa forme classique. Mais elle ne va pas tarder à se diviser en un grand nombre d'écoles dont nous indiquerons tout à l'heure les caractères distinctifs (2).

III

S'il existe des lois naturelles en Économie politique.

Quand on donne à une branche quelconque des connaissances humaines le titre de « science », on n'entend point lui décerner simplement un titre honorifique, mais on prétend affirmer que les faits dont elle s'occupe sont liés entre eux par certaines relations qui s'appellent des lois.

(1) Tel est le titre significatif qu'il a donné à son livre : *Traité d'Économie politique — ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*.

(2) Pour compléter ces indications sommaires, ainsi que celles du chapitre suivant, nous renvoyons au livre *Histoire des Doctrines Économiques depuis les Physiocrates jusqu'à nos jours*, 3^e édit. par MM. Gide et Rist.

Il est certains domaines dans lesquels l'enchaînement des phénomènes est si apparent que les esprits les moins habitués aux spéculations scientifiques n'ont pu faire autrement que de le remarquer.

Il suffit de lever les yeux au ciel pour constater la régularité avec laquelle se déroule chaque nuit la marche des étoiles, chaque mois les phases de la lune, chaque année le voyage du soleil à travers les constellations. Aux jours les plus lointains de l'histoire, les pères en gardant leurs troupeaux ou les navigateurs en gouvernant leurs barques, avaient déjà reconnu la périodicité de ces mouvements et, par là, ils avaient jeté les bases d'une vraie science, la plus vieille de toutes, la science astronomique.

Les phénomènes qui se manifestent dans la constitution des corps bruts ou organisés ne sont pas aussi simples, et l'ordre de leur coexistence ou de leur succession n'est pas aussi facile à saisir. Aussi a-t-il fallu de longs siècles avant que la raison humaine, perdue dans le labyrinthe des choses, réussît à saisir le fil conducteur, à retrouver l'ordre et la loi dans ces faits eux-mêmes et à édifier ainsi les sciences physiques, chimiques et biologiques.

Petit à petit, cette idée d'un ordre constant des phénomènes a pénétré dans tous les domaines, même dans ceux qui, à première vue, semblaient devoir lui rester toujours fermés. Même ces vents et ces flots, dont les poètes avaient fait l'emblème de l'inconstance et du caprice, ont reconnu à leur tour, l'empire de cet ordre universel. On a pu constater les grandes lois auxquelles obéissent, à travers l'atmosphère ou les océans, les courants aériens ou maritimes, et la météorologie, l'océanographie, ont été à leur tour fondées.

Le jour devait venir enfin où cette grande idée d'un Ordre Naturel des choses, après avoir envahi peu à peu comme une puissance conquérante tous les domaines des connaissances humaines, pénétrerait dans la sphère des faits sociaux. C'est aux Physiocrates, comme nous l'avons vu, que revient l'honneur d'avoir reconnu et proclamé les premiers l'existence de ce qu'ils nommaient le « gouvernement naturel des

choses » ou, comme on a dit de préférence après eux, les *lois naturelles*.

A la suite des Physiocrates, les économistes se sont donnés pour tâche de découvrir des lois naturelles en Économie politique et ils en ont indiqué un assez grand nombre dont l'existence leur a paru non moins certaine que celles découvertes dans les sciences physiques et naturelles et qui, comme celles-ci, seraient universelles, permanentes, inéluctables — loi de l'offre et de la demande, loi de la division du travail, loi de la rente, loi de la décroissance du taux de l'intérêt, loi de la concurrence, loi monétaire de Gresham, etc., etc. Et non seulement ils ont trouvé partout des lois, mais encore bon nombre d'économistes, surtout de l'école française, ont voulu démontrer que ces lois étaient « bonnes », harmoniques et providentielles, comme disait Bastiat, c'est-à-dire qu'elles allaient au-devant de nos vœux, qu'elles arrangeaient les choses bien mieux que nous saurions le faire par nos lois écrites, et même qu'elles travaillaient à réparer nos sottises.

Une telle conception apologétique des lois économiques ne pouvait manquer de provoquer une vive réaction. C'est ce qui eut lieu, en effet, et comme toujours elle dépassa la mesure. C'est l'école allemande qui, à partir du milieu du siècle dernier, s'est appliquée à dénoncer comme une erreur et comme une ridicule manie cette recherche des lois naturelles. Elle la déclare tout à fait stérile et ne veut connaître d'autres lois, si tant est qu'on tienne à leur donner ce nom, que des lois *historiques*, spéciales par conséquent à chaque peuple, qui n'ont rien d'universel, ni d'inéluctable. Celles-ci ne gouvernent pas les hommes mais ne sont au contraire que l'expression de leurs mœurs, de leurs caractères nationaux : telles quelles, elles peuvent fournir l'explication de leurs actes collectifs.

Pourtant nous ne saurions renoncer à l'idée que les faits économiques sont gouvernés par des lois et renier ainsi l'effort magnifique fait depuis deux siècles pour constituer l'Économie politique à l'état de science au sens propre de

ce mot. Mais accordons qu'il faut changer l'idée qu'on s'en faisait.

Tout d'abord, il faut cesser de leur attribuer un caractère normatif, c'est-à-dire de les assimiler aux lois édictées par les législateurs pour le bonheur des peuples. S'il y a dans le monde économique des lois naturelles analogues à celles du monde physique, alors, comme celles-ci, elle ne peuvent être que parfaitement indifférentes à nos préoccupations, et la tâche qui s'imposera à nous sera plus souvent de lutter contre elles que nous faire servir par elles.

Il ne faut pas non plus se les représenter assises sur des trônes d'où elles gouvernent le monde. Il faut les débarrasser de ce caractère impératif qui caractérise les lois civiles ou pénales et qui, dans toutes les images de la loi, est symbolisé par le glaive.

Le mot de loi ne doit suggérer d'autre idée qu'une *relation constante entre certains faits*, de telle sorte que, l'un de ces faits étant donné, les autres l'accompagnent ou le suivent — par exemple un rapport entre la quantité d'un produit et son prix, ou encore entre son prix et la demande qui en est faite.

D'ailleurs, il en est exactement de même des lois du monde physique. Celles-ci aussi n'expriment rien de plus que certains rapports qui s'établissent spontanément entre les choses, rapports qu'on peut dire nécessaires *seulement si certaines conditions préalables sont remplies*. Les atomes d'oxygène et d'hydrogène ne sont pas forcés de faire de l'eau, mais *si* un atome du premier de ces éléments et deux du second sont mis en présence sous certaines conditions de température, de pression, etc., alors ils formeront de l'eau. De même, les hommes ne sont pas forcés à vendre et à acheter, mais *si* un homme disposé à vendre est mis en présence d'un homme disposé à acheter, et *si* leurs prétentions ne sont pas inconciliables ils conclueront nécessairement un marché à un certain prix qu'on peut déterminer.

Et ce prix n'est pas le résultat de la volonté du vendeur, ni de celle de l'acheteur, ni de celle des deux à la fois, puis-

qu'il y a, comme l'on dit, un *cours*, un prix coté dans les Bourses, un prix qui s'impose sur le marché et auquel, malgré quelques oscillations en sens opposés, tous ceux qui veulent vendre ou acheter sont obligés de se conformer. C'est ce qu'on veut dire quand on dit qu'il y a une loi des prix.

Quelques-uns protestent cependant contre ce qualificatif de lois et veulent n'y voir seulement que des *tendances*, parce que les lois naturelles ne comportent pas d'exceptions et comportent des prévisions certaines, tandis que les prétendues lois économiques, au contraire, comporteraient beaucoup d'exceptions et qu'en fait de prévisions elles ne seraient que de simples conjectures trop souvent démenties par les événements. Mais cette double objection ne nous paraît pas fondée.

Car, d'une part, la loi économique ne comporte pas d'*exceptions* en un autre sens que les lois naturelles, c'est-à-dire qu'elle agit toutes les fois qu'elle n'est pas mise en échec par une force contraire. Ce n'est pas une exception à la loi de la gravitation que l'avion se décroche de terre. Ce n'est pas non plus une exception à la loi du travail que des hommes aient trouvé le moyen de s'en affranchir en faisant travailler d'autres hommes à leur place. C'est une loi que la demande d'une marchandise augmente en raison de la baisse des prix : néanmoins il peut arriver « exceptionnellement » qu'une baisse de valeur refroidisse la demande au lieu de la stimuler, comme ce serait le cas, sans doute, pour les diamants, le jour où ils seraient fabriqués industriellement (1). Mais, même en ce cas, la loi de la demande ne serait pas violée : seulement elle serait modifiée par une autre loi, celle qui lie les demandes de luxe à un certain degré de rareté.

Et, d'autre part, la loi économique comporte des *prévisions* tout comme les lois du monde physique. Sans doute il n'est

(1) Et comme c'est le cas au jour où j'écris, la vague de baisse ayant déterminé un arrêt de la demande et une mévente générale. Mais pourquoi ? Parce que les consommateurs attendent une plus forte baisse encore et espèrent la déclencher par leur grève.

pas question de prévisions semblables à celles qui permettent à l'astronome d'annoncer cent ans à l'avance la minute et la seconde d'une éclipse de lune ou de soleil. Mais toutes les sciences sont loin de cette certitude. Le botaniste ne sait pas toujours ce qui sortira de ses hybridations. Et les prévisions des météorologistes, à moins que ce ne soient celles des almanachs de villages, ne dépassent guère deux ou trois jours : pourtant personne ne met en doute que le vent, la pluie, la grêle ou les orages, ne soient régis par des lois naturelles. Or on peut prédire plus longtemps à l'avance l'arrivée d'une crise commerciale que celle d'un cyclone, et le transit du chemin de fer de Lyon à Marseille est moins variable, certes, que le débit du Rhône dont il suit les rives : pourtant l'un est alimenté par les hommes et l'autre par le ciel. Si nos prévisions en fait d'Économie politique sont toujours incertaines et à courte vue, il n'en faut donc point conclure que les faits économiques ne relèvent que du hasard et de la fantaisie, mais seulement que les mobiles qui déterminent les actes des hommes sont trop nombreux et trop inextricablement embrouillés pour que nous puissions en démêler l'écheveau. Au reste, si un jour les hommes pouvaient devenir infiniment sages, il est vraisemblable que la prévision économique s'exercerait avec autant de sûreté que pour les corps célestes (1).

Il est vrai qu'il serait absurde de vouloir prédire à l'avance les faits et gestes de Pierre ou Paul : mais cela n'a aucun intérêt pour l'économiste. Il n'est pas un diseur de bonne aventure. La seule chose qui lui importe, pour formuler ses lois comme pour fonder ses institutions, *c'est la conduite des hommes considérés en masse.*

Remarquez d'ailleurs que les gens dits pratiques qui déniaient le plus vivement aux économistes la possibilité de prévision

(1) On donne comme argument, pour nier l'existence de lois naturelles en matière sociale, ce fait que beaucoup de choses tournent autrement qu'elles n'avaient été *pré vues*. Cela prouve simplement notre ignorance. Mais pensez plutôt combien de fois des choses *tourment* autrement qu'elles n'avaient été *voulues* par leurs auteurs. Cela ne prouve-t-il pas que dans ce monde il y a à l'œuvre des causes plus fortes que la volonté des hommes ?

dans les questions économiques ne manquent pas pourtant d'en user dans le train ordinaire de leur vie et dans la conduite de leurs affaires quotidiennes. Quiconque spéculé — et qui ne spéculé pas ? — exerce tant bien que mal la prévision scientifique. Ce financier qui achète une action de tel chemin fer prévoit la continuité et l'augmentation progressive d'un certain trafic suivant une direction déterminée et, en payant ce titre fort cher, il affirme par là, qu'il le veuille ou non, sa ferme confiance dans la régularité d'une loi économique. Pourtant, il est bien certain que toute personne ou tout colis qui circulera sur cette route ne le fera que par suite d'un acte de volonté. Et le Ministre des Finances qui augmente la taxe sur l'alcool ou le prix des timbres-poste sait parfaitement que la consommation de l'alcool et la circulation des lettres sont et resteront facultatives : néanmoins il prévoit qu'elles diminueront : il est même obligé, pour établir son budget, de calculer le montant de ces diminutions.

Enfin est-il besoin de dire que l'existence de loi naturelles n'est aucunement incompatible avec l'initiative et l'activité individuelles et que, tout au contraire, elle est la condition *sine qua non* de leur efficacité ? Comment l'homme pourrait-il agir utilement sur les faits si ceux-ci n'étaient pas liés entre eux par une chaîne de rapports connus et constants ? (1).

Sans doute, il est certains faits qui échappent, par leur immensité ou leur éloignement, à toute action de notre part, tels que les phénomènes de l'ordre astronomique ou géologique ou même météorologique : nous n'avons ici qu'à les subir en silence et notre faculté de prévision ne saurait nous permettre d'échapper au choc d'une comète ou à un tremblement de terre — mais que d'autres domaines où notre science est quasi souveraine ! La plupart des composés de la chimie inorganique, et les plus importants, ont été créés par le savant dans son laboratoire. Quand on voit l'éleveur

(1) Comme le fait remarquer spirituellement M. Espinas (*Sociétés animales*) si l'activité humaine était incompatible avec l'ordre des phénomènes, il faudrait considérer comme un miracle le fait de faire cuire un œuf.

de bétail dans ses étables, l'horticulteur dans ses jardins, modifier sans cesse les formes animales ou végétales et créer des races nouvelles, il semble que la nature vivante se laisse pétrir aussi docilement que la matière inerte. Même les phénomènes atmosphériques n'échappent pas absolument à l'empire de l'industrie humaine : celle-ci émet la prétention, par des défrichements ou des reboisements appropriés, de modifier le régime des vents et des eaux et, renouvelant le miracle du prophète Élie, de faire descendre à son gré du ciel la pluie et la rosée !

A plus forte raison, notre activité peut-elle s'exercer sur les faits économiques, précisément parce que ce sont des faits de l'homme et que nous avons immédiatement prise sur eux (1). Sans doute, ici comme dans le domaine des phénomènes physiques, cette action est renfermée dans certaines limites que la science cherche à déterminer et que tous les hommes, soit qu'ils agissent individuellement par des entreprises privées, soit qu'ils agissent collectivement par des règlements législatifs, devraient s'efforcer de respecter. C'est le cas de répéter le vieil adage de Bacon : *Naturæ non imperatur nisi parendo* (pour gouverner la nature, il faut commencer par lui obéir). L'utopiste torture inutilement la nature pour lui demander ce qu'elle ne peut lui donner : l'homme de science ne lui demande que ce qu'il sait être possible. Mais la sphère de ce possible est infiniment plus vaste que le pensait l'école classique.

(1) Même les représentants de l'école déterministe, même ceux qui nient le libre arbitre (et tel, certes, ne saurait être le cas de l'école qui s'intitule « libérale ») reconnaissent à l'homme le pouvoir de modifier l'ordre de choses dans lequel il vit. Ils font seulement cette réserve que tout acte modificateur de l'homme est lui-même *prédéterminé* nécessairement par certaines causes, mais ceci est une question de pure métaphysique dans la discussion de laquelle nous n'avons pas à entrer ici.

CHAPITRE II

LES DIVERSES ÉCOLES ÉCONOMIQUES

I

Les écoles au point de vue de la méthode.

On appelle « méthode », dans le langage scientifique, le chemin qu'il faut suivre pour arriver à la découverte de la vérité.

La méthode *déductive* part de certaines données générales, admises comme indiscutables, pour en déduire, par voie de raisonnement logique, une série indéfinie de propositions. La géométrie peut être citée comme type des sciences qui emploient la méthode déductive. On peut citer aussi, comme exemple familier à des étudiants en droit, le Droit lui-même, surtout le droit romain dans lequel on voit le jurisculte, partant de quelques principes posés par la loi des Douze Tables ou par le *jus gentium*, construire tout ce prodigieux monument qui s'appelle les *Pandectes*. On l'appelle aussi méthode *abstraite*, parce qu'elle s'efforce de simplifier les phénomènes en les réduisant au seul élément qu'on veut étudier et en écartant tous les autres.

La méthode *inductive* est celle qui part de l'observation de certains faits particuliers pour s'élever à des propositions générales — par exemple, du fait que tous les corps tombent, à la loi de la gravitation.

C'a été une grande querelle, aujourd'hui un peu oubliée, que de savoir laquelle de ces deux méthodes convient le mieux à la science économique.

Il est certain que c'est par la méthode déductive que l'Économie politique a été constituée. C'est sur un petit nombre de principes, considérés comme axiomatiques ou

suggérés par des observations très générales — tels que l'accroissement de la population, le rendement non proportionnel de la terre — que les économistes de l'école classique ont dressé les colonnes et la charpente de leur beau monument. Et même pour construire toute l'Économie politique pure, ils se seraient contentés, à la rigueur, d'un seul principe, à savoir que « l'homme cherche en toute circonstance à se procurer le maximum de satisfaction avec le minimum de la peine ». Les économistes classiques ont cherché ainsi à simplifier l'objet de leur étude en considérant l'homme comme un être mû uniquement par son intérêt, *homo œconomicus*, identique à lui-même en tous les pays et en tout temps, et en faisant abstraction de tout autre mobile qui serait perturbateur.

Mais il y a un demi-siècle on a commencé à contester l'efficacité de cette méthode et on a préconisé la méthode *inductive*, celle que Bacon avait introduite dans les sciences physiques et naturelles depuis quelques siècles et qui a donné de si merveilleux résultats. Dans le domaine économique, cette méthode s'appelle aujourd'hui, surtout en Allemagne où elle est généralement pratiquée, *réaliste*. Elle s'enferme dans l'observation patiente et accumulée de tous les faits sociaux, tels qu'ils nous sont révélés — dans leur état actuel, par les statistiques ou les renseignements des voyageurs — dans leur état passé, par l'histoire. Elle s'appelle aussi *école historique* parce qu'elle déclare que c'est l'histoire qui, en nous apprenant comment se sont formées les institutions économiques et sociales et comment elles se transforment, peut seule nous éclairer sur le véritable caractère des faits sociaux (1).

(1) C'est en Allemagne qu'elle a pris naissance, de même aussi que dans la science du *Droit* avec Savigny. Elle date de la publication du *Précis* (*Grundriss*) d'*Économie politique* du professeur Roscher, en 1843, et peut-être mieux du *Système national d'Économie politique* de List, en 1841.

En France, à peu près à la même date, la méthode historique dans les sciences sociales avait été brillamment inaugurée par la publication du livre de Le Play sur *Les Ouvriers européens* (1855) et elle a été depuis fidèlement appliquée par l'école dite « Le Play », en mémoire de son fondateur,

Il en résulte que le double caractère d'universalité et de permanence que l'école classique attribuait aux phénomènes économiques, et qu'elle décorait du nom de lois naturelles, s'évanouit.

Cette méthode est sans doute plus sûre que l'autre puisqu'elle s'abstient de toute généralisation téméraire. Mais est-elle aussi féconde? Il est permis d'en douter. C'est en effet une illusion de croire que l'emploi de la méthode purement inductive puisse jamais être aussi efficace dans les sciences sociales que dans les sciences physiques et naturelles : et cela par deux raisons.

D'abord parce que l'observation des faits y est plus difficile — bien qu'il puisse sembler paradoxal au premier abord de déclarer plus difficile l'observation des faits qui nous touchent de plus près et à l'égard desquels nous sommes non pas seulement spectateurs, mais acteurs. Mais voilà justement la raison qui nous empêche de les bien voir! — De plus, ils sont infiniment plus diversifiés. Qui a vu un seul hanneton les a tous vus : mais qui a vu un seul ouvrier mineur n'a rien vu. À vrai dire, l'observation des faits économiques et sociaux est une tâche qui dépasse infiniment les forces individuelles et qui ne saurait être que l'œuvre collective de milliers d'hommes réunissant leurs observations, ou des États employant à cet effet les puissants moyens d'investigation dont ils disposent. C'est toute une science nouvelle qui s'appelle la *Statistique*. Par exemple, le plus simple de tous les faits que puissent étudier les sciences

principalement sous la forme de « monographies de familles ouvrières ». Néanmoins, l'emploi de la méthode historique a ici un caractère si différent de celui de l'école allemande que ce serait une grande erreur de les confondre. Le Play, partant de ce principe qu'en matière sociale il n'y a rien à inventer, cherche surtout dans le passé des leçons et des exemples et se montre très conservateur comme programme d'action. L'école allemande cherche dans le passé seulement le germe ou les racines de ce qui est devenu le présent et se montre au contraire, dans son programme, progressiste et même radicale.

À la méthode historique et réaliste il convient de rattacher celle qui, sous le nom de *matérialisme historique*, a été préconisée par le socialisme dit scientifique ou plutôt marxiste (voir ci-après).

sociales n'est-ce pas le *nombre de personnes* qui composent une société ? Cependant, n'est-il pas évident qu'un observateur isolé est dans l'impuissance absolue d'arriver à cette détermination ? Les administrations publiques peuvent seules entreprendre cette tâche, et encore les recensements officiels sont loin d'offrir des garanties de parfaite certitude ; — moins encore quand il s'agit de faire le dénombrement de certaines catégories spécifiées, par exemple, celle des propriétaires fonciers ou celle des millionnaires.

De plus, l'observation pure des faits n'aurait jamais donné dans les sciences naturelles les merveilleux résultats que nous admirons sans le secours d'un mode particulier d'observation, pratiqué dans certaines conditions artificielles, et qui s'appelle l'*expérimentation*. Or, précisément dans les sciences sociales, l'expérimentation directe est impossible. Le chimiste, le physicien, le biologiste même (quoique pour ce dernier ce soit déjà plus difficile), peuvent toujours placer le phénomène qu'ils veulent étudier dans certaines conditions artificiellement déterminées et variables à volonté — par exemple, pour étudier la respiration d'un animal, placer celui-ci sous la cloche d'une machine pneumatique et faire varier à leur gré la pression de l'air. Mais l'économiste, fût-il même doublé d'un législateur ou d'un despote tout-puissant, n'a point cette faculté. On parle cependant sans cesse en Économie politique des « données de l'expérience ». On dit que tel peuple a fait l'expérience du système protectionniste ou de la réglementation du travail et qu'il s'en est bien ou mal trouvé. Mais l'*expérience* n'est pas l'*expérimentation* scientifique : tant s'en faut (1) ! Et la preuve c'est que depuis des siècles que tant de peuples ont fait l'expérience du protectionnisme et d'autres du libre-échange, la solution de la question n'est guère plus avancée qu'au premier jour.

L'économiste doit se contenter comme expérimentations,

(1) M. Pierson fait observer avec beaucoup de raison la plupart des erreurs, ou du moins qu'on considère aujourd'hui comme telles, ont passé jadis pour les fruits de l'expérience.

si tant est qu'on puisse leur décerner ce nom, de comparer les résultats donnés par des législations ou des institutions différentes : par exemple, il regardera quels sont les résultats sur le réseau des chemins de fer de l'État et sur ceux des grandes Compagnies — ou bien quel sera l'effet sur les prix de la création d'une société coopérative.

La récente guerre, par les perturbations énormes qu'elle aura apportées dans toute l'organisation économique, — suppression totale ou partielle des échanges internationaux, suppression totale ou partielle de la loi de l'offre et de la demande sur le marché intérieur par les réquisitions, taxations des prix, rationnement des denrées, émission fantastique de billets, suspension de la concurrence intérieure et extérieure par les monopoles et les blocus, etc. — aura été un champ d'expérimentation incomparable pour les économistes du présent et du plus lointain avenir. Néanmoins les conclusions à en tirer pour l'avenir seront toujours incertaines et discutables parce que les conditions ne seront jamais semblables.

Les économistes de la nouvelle école ridiculisent souvent les « Robinsonades » auxquelles se plaisent les économistes classiques. C'est pourtant un hommage rendu à la méthode expérimentale, imaginaire il est vrai. Ne pouvant mettre l'oiseau sous la cloche pneumatique, nous supposons qu'il y est et imaginons comment il réagira. Il n'y a pas si loin qu'on pense de l'abstraction à l'expérimentation, car l'une et l'autre procèdent de la même façon, en isolant un fait de la trame des faits connexes dans laquelle il se trouve engagé. Seulement l'une l'isole en réalité, l'autre l'isole en hypothèse.

Si justifiées que puissent être, à certains égards, les railleries que l'on a dirigées contre l'homme abstrait, *homo œconomicus* de l'école classique, il faut bien admettre cependant qu'il y a certains caractères généraux propres à l'espèce humaine. Et la meilleure preuve qu'on puisse en trouver est précisément dans l'histoire, puisque celle-ci nous montre que partout où des sociétés humaines se sont trouvées placées dans des conditions analogues, elles ont reproduit des types

similaires : — régime féodal en Europe au XII^e siècle et au Japon jusqu'au XIX^e siècle, formes successives de la propriété et du mariage, emploi simultané des métaux précieux comme monnaie, coutumes funéraires, et jusqu'aux contes de fées, comme celui du petit Poucet, que les Folk-loristes retrouvent aujourd'hui, plus ou moins identiques, sur tous les points du globe.

On ne peut donc pas rejeter absolument l'emploi de la méthode abstraite et ces « Supposons que... », familiers à l'école de Ricardo et que l'école historique a en horreur. Le dédale des faits économiques est bien trop inextricable pour que nous puissions jamais arriver, par le seul concours de l'observation, à nous y reconnaître et à démêler ces rapports fondamentaux qui constituent la matière de toute la science. Ce n'est pas seulement à l'abstraction, mais à l'imagination, c'est-à-dire à l'hypothèse, qu'il faut faire appel pour porter la lumière dans ces ténèbres et l'ordre dans ce chaos.

L'opposition entre la méthode déductive et inductive est quelque peu scolastique. Il n'y a, à vrai dire, qu'une méthode, laquelle procède par trois étapes :

1^o *Observer* les faits, sans idée préconçue, et ceux-là surtout qui paraissent à première vue les plus insignifiants ;

2^o *Imaginer* une explication générale qui permette de rattacher entre eux certains groupés de faits dans des rapports de causes à effet : en d'autres termes, formuler une hypothèse.

3^o *Vérifier* le bien fondé de cette hypothèse, en recherchant — sinon par l'expérimentation proprement dite, tout au moins par l'observation conduite d'une façon spéciale — si l'application correspond exactement aux faits.

Du reste, c'est ainsi que l'on procède même dans les sciences physiques et naturelles. Toutes les grandes lois qui constituent les bases des sciences modernes, à commencer par la loi de la gravitation de Newton, ne sont que des hypothèses *vérifiées*. Disons plus : les grandes théories qui ont servi de bases aux découvertes scientifiques de notre temps — par exemple l'existence de l'éther dans les sciences physiques ou la doctrine de l'évolution dans les sciences

naturelles — ne sont que des hypothèses *non vérifiées* (1).

Le tort de l'école classique ce n'est donc point d'avoir trop usé de la méthode abstraite, mais seulement d'avoir pris trop souvent l'abstraction et l'hypothèse pour la réalité : par exemple, après avoir supposé son *homo œconomicus* mû uniquement par l'intérêt personnel, ce qu'elle était en droit de faire, d'avoir cru à son existence réelle et de n'avoir plus vu que lui dans le monde économique.

Aussi la méthode déductive n'est point morte : elle revit aujourd'hui sous deux méthodes nouvelles.

D'abord la méthode dite *mathématique*. Celle-ci considère les relations qui s'établissent entre les hommes en toute circonstance donnée comme des *relations d'équilibre*, semblables à celles qu'on étudie dans la mécanique et, comme celles-ci, susceptibles d'être mises en équations algébriques. Pour cela il faut réduire le problème à un certain nombre de conditions données et faire abstraction de toutes les autres, exactement comme on fait d'ailleurs dans la mécanique (2).

La méthode *psychologique* (dite aussi *autrichienne* d'après la nationalité de ses représentants les plus éminents) (3) s'attache exclusivement à la théorie de la valeur dont elle fait le centre de toute la science économique ; et comme la valeur, selon elle, n'est que l'expression des désirs de l'homme, elle est tout naturellement conduite à réduire la

(1) Comme l'a fait observer Stanley Jevons, dans ses *Principes of Science*, la méthode qu'on emploie pour arriver à la découverte de la vérité dans les sciences est semblable à celles qu'emploient inconsciemment ceux qui cherchent l'explication de ces rébus ou de ces langages chiffrés qui figurent à la dernière page des journaux illustrés. Pour deviner quel peut être le sens de ces énigmes, nous *imaginons* un sens quelconque, puis nous *vérifions* si en effet il s'accorde avec les chiffres ou les images que nous avons sous les yeux. S'il ne s'accorde pas, c'est une hypothèse à rejeter. Nous en imaginons alors quelque autre jusqu'à ce que nous soyons plus heureux ou que nous perdions courage.

(2) Inaugurée par Cournot en France, il y a longtemps (*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838), mais alors sans aucun succès, la méthode mathématique a été réhabilitée par Stanley Jevons, Marshall et Edgeworth en Angleterre, Walras à Lausanne (mais français), Vilfredo Pareto et Pantaleoni en Italie, Gossen et Launhardt en Allemagne, Irving Fisher aux États-Unis.

(3) Les professeurs Karl Menger, de Bohm-Bawerk, Wieser.

science économique à une étude des désirs des hommes, des causes qui les tendent ou les détendent, c'est-à-dire à une analyse psychologique très subtile. D'ailleurs le vieux principe classique, qu'elle a rajeuni sous le nom de principe *hédonistique* (d'un mot grec qui signifie plaisir, jouissance) — obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum d'effort — était déjà absolument psychologique.

On voit que ces deux récentes écoles se servent de la méthode déductive poussée à ses extrêmes conséquences. Toutefois, il faut leur rendre cette justice qu'elles n'ont pas commis la faute, comme l'avait fait la vieille école déductive, de se laisser prendre au piège de leurs propres spéculations. Elles ne donnent leur principe *hédonistique* et leurs abstractions que comme des hypothèses nécessaires pour établir la science pure.

D'autre part, si la méthode abstraite de Ricardo revit dans les écoles mathématique et psychologique, on peut dire aussi que la méthode naturaliste de J.-B. Say revit dans l'école *organiste* qui fait de l'Economie politique une annexe de l'histoire naturelle et de la biologie, en assimilant les sociétés humaines à des êtres vivants, chacune de leurs institutions n'étant qu'une organe adapté à une certaine fonction. Elle transpose ainsi les lois physiologiques en lois sociales : le réseau artériel et veineux ce sont les chemins de fer, les fils télégraphiques c'est le système nerveux, les riches c'est « le tissu adipeux », et enfin la Bourse c'est « le cœur » !

Mais cette dernière école, qui a eu un moment d'éclat, a fort décliné. Bon nombre de sociologues protestent aujourd'hui contre cette assimilation. Herbert Spencer, qui avait le plus brillamment développé ces analogies dans ses *Principes de Sociologie*, a protesté plus tard contre toute idée d'assimilation entre les organismes vivants et les sociétés humaines.

II

Les écoles au point de vue des solutions.

Ce n'est pas seulement sur la méthode à suivre, mais plus encore sur le programme d'actions, sur la *politique sociale*,

comme disent les Allemands, sur les *solutions* à proposer, que les économistes sont divisés en nombreuses écoles.

On peut distinguer dans le mouvement économique contemporain de nombreuses écoles — presque autant que d'auteurs — mais, comme les couleurs du prisme, elles peuvent se ramener à trois fondamentales.

§ 1. — École libérale.

La première de ces écoles, qu'on appelle parfois *classique* parce que tous les fondateurs de l'Economie politique, les Physiocrates, Adam Smith, Ricardo, J.-B. Say, Stuart Mill. lui appartiennent, parfois aussi *individualiste* parce qu'elle voit dans l'individu à la fois le moteur et le but de l'activité économique — et que ses adversaires appellent ironiquement *orthodoxe*, à raison du caractère dogmatique de ses affirmations et parce qu'elle exclut de la science tous ceux qui la comprennent autrement qu'elle — a déclaré à maintes reprises n'accepter d'autre qualificatif que celui d'*école libérale*. Il convient donc de lui donner exclusivement ce dernier titre, parce que d'ailleurs il la caractérise fort bien et s'accorde avec la formule fameuse qui lui a servi longtemps de devise : laisser faire, laisser passer. Mais est-ce « une école ? » Ses partisans s'en défendent avec hauteur et prétendent représenter la science elle-même. Ils se donnent à eux-mêmes et leurs adversaires leur concèdent le titre de « économistes » tout court. Il est vrai que les origines de cette école se confondent avec celles de la science économique elle-même. Sa doctrine est simple et peut se résumer en trois points :

1° L'école libérale croit à l'existence d'un Ordre Naturel en ce sens que les sociétés humaines sont gouvernées par des *lois naturelles* que nous ne pourrions point changer quand même nous le voudrions, parce que ce n'est pas nous qui les avons faites, et que d'ailleurs nous n'avons point intérêt à modifier quand même nous le pourrions, parce qu'elles sont bonnes ou du moins les meilleures possibles. La tâche de l'économiste se borne à découvrir le jeu de ces lois natu-

relles, et le devoir des individus et des gouvernements est de s'appliquer à régler leur conduite d'après elles (1).

2° L'école libérale est individualiste en ce sens qu'elle voit dans l'effort individuel le premier et même l'unique moteur de l'évolution sociale. Elle ne croit point se mettre par là en contradiction avec la doctrine ci-dessus des lois naturelles, car ces lois, telles qu'elle les conçoit, n'enchaînent point la liberté humaine : elles ne sont, au contraire, que l'expression des rapports qui s'établissent spontanément entre les hommes vivant en société, partout où ces hommes sont laissés à eux-mêmes et libres d'agir suivant leurs intérêts. Ces intérêts individuels, antagoniques en apparence, sont en réalité convergents et entre eux s'établit une harmonie qui constitue précisément l'ordre naturel, lequel est de beaucoup supérieur à toute combinaison artificielle que l'on pourrait imaginer.

3° Le rôle du législateur, s'il veut assurer l'ordre social et le progrès, se borne donc à développer autant que possible ces initiatives individuelles, à écarter tout ce qui pourrait les gêner, à empêcher seulement qu'elles se portent préjudice les unes aux autres, et par conséquent l'intervention de l'autorité doit se réduire à un minimum indispensable à la sécurité de tous, en un mot à « laisser faire ».

Une telle conception ne manque, certes, ni de simplicité, ni de grandeur. Quelle que soit la destinée qui lui soit réservée, elle aura du moins le mérite d'avoir servi à constituer

(1) Cette tendance optimiste s'est surtout affirmée dans l'école française. Elle a atteint son apogée dans le livre de Bastiat, les *Harmonies économiques*, et dans celui de Dunoyer, la *Liberté du Travail*, mais elle se retrouve dans les écrits de plusieurs économistes français plus récents, par exemple dans le livre de M. Paul Leroy-Beaulieu sur la répartition des richesses qui porte ce sous-titre significatif « ou tendance à une moindre inégalité des conditions », et dans ceux de M. Yves Guyot.

Cette tendance est beaucoup moins accusée dans l'école anglaise qui, à certains égards, se montre au contraire nettement *pessimiste*, notamment dans les thèses de Ricardo, de Malthus et même de Stuart Mill, que nous verrons plus loin, telles que les lois de la population, de la rente, du salaire nécessairement limité aux moyens de subsistance, du rendement non proportionnel, de l'état stationnaire, etc., mais néanmoins, elle les accepte comme des nécessités inéluctables.

la science économique et si d'autres doctrines doivent la remplacer un jour, elle n'en restera pas moins le fondement sur lequel celles-ci auront bâti.

Nous ne lui reprocherons donc point, comme l'a fait l'école allemande, d'avoir abouti seulement à une stérile métaphysique des lois naturelles. Mais, par le développement logique des principes mêmes que nous venons de résumer, l'école libérale s'est trouvée poussée à faire l'apologie de toutes les institutions économiques actuelles, à nier ou à atténuer les griefs dont se plaignent les classes ouvrières, et même là où leurs misères ne sont pas niables, à y voir la conséquence inévitable du progrès général et comme une sanction nécessaire de la loi qui impose aux hommes la prévoyance et le travail (1). Par là, cette école s'est attiré l'épithète « d'école dure », qualificatif sans doute tout à fait impropre lorsqu'il s'agit d'une conception scientifique, mais qui doit être entendue en ce sens qu'elle s'est rendue haïssable à ceux qui souffrent et qui attendent un soulagement à leurs maux. Peu importe, serait-elle en droit de répondre, si telle est la vérité ! Sans doute, mais il semble que cette attitude ait été inspirée moins par un esprit vraiment scientifique que par le parti pris de justifier l'ordre social existant. Voici, en effet, ce qu'il faut répondre :

1° L'idée que l'ordre économique existant est un ordre *naturel* — en ce sens qu'il serait le résultat spontané des lois naturelles et de la liberté et que par conséquent il est, sinon tout ce qu'il devrait être, du moins *tout ce qu'il peut être* — ne paraît pas fondée. L'histoire montre que très souvent ce que l'on appelle les institutions fondamentales de l'ordre social, propriété foncière, salariat, etc., sont le résultat — soit de faits de guerre et de conquête brutale (par exemple, l'appropriation du sol de l'Angleterre et de l'Irlande par les landlords, ou celui des provinces polonaises et baltiques par

(1) « Il est bon qu'il y ait dans la société des lieux inférieurs où soient exposées à tomber les familles qui se conduisent mal. La misère est ce redoutable enfer » ! (Dunoyer, *Liberté du Travail*).

les Prussiens, a pour origine historique la conquête, l'usurpation ou la confiscation); — soit de lois positives édictées par certaines classes de la société à leur profit (lois successorales, lois fiscales, etc.). — Si donc le monde était à refaire et même s'il pouvait être refait même dans des conditions de liberté absolue, rien ne prouve qu'il fût semblable à celui qui existe aujourd'hui.

2^e Même en admettant l'existence de lois naturelles, et même en admettant, comme nous l'avons fait, que ces lois puissent être définies comme des rapports constants et nécessaires entre certains faits, il n'y a nullement lieu d'en conclure que ces faits eux-mêmes soient constants ni nécessaires, et par conséquent elles n'impliquent aucunement ce caractère définitif pour nos institutions sociales que l'école libérale se plaît à leur prêter. Une loi économique peut être aussi bien révolutionnaire que conservatrice. En tout cas, si, comme l'enseigne la science contemporaine, la loi naturelle par excellence est celle de l'évolution, alors il faudrait dire que les lois naturelles, bien loin d'exclure l'idée de changement, le supposent toujours. L'école libérale voit, par exemple, dans le salariat un état définitif; les socialistes et coopératistes y voient au contraire un état transitoire, comme ceux de l'esclavage ou du servage qui l'ont précédé. Ce n'est pas le moment de donner raison aux uns ni aux autres, mais ce qu'on peut dire c'est que les lois naturelles peuvent aussi bien être invoquées par les seconds que par les premiers. De même pour la propriété foncière.

3^e Moins encore est-on en droit, même en admettant l'existence des lois naturelles, d'en conclure qu'elles sont nécessairement bonnes ou du moins les meilleures possibles, et que, par conséquent, ce qu'il y a de mieux à faire pour le bien de tous, c'est de ne pas y toucher. La toile d'araignée est un fait tout à fait naturel, mais à la mouche qui s'y débat cette consolation importe peu. Or le monde économique est rempli de toiles d'araignée : y porter le balai n'a rien d'anti-scientifique.

Quant à la *vis medicalrix naturæ* dont s'inspire le laisser-faire, c'est-à-dire à la croyance que la Nature est le meilleur

des médecins, il n'y a aucun savant qui ne la considérât aujourd'hui comme une superstition de bonne femme. Sans doute il y a dans tout corps vivant des énergies qui luttent spontanément contre le mal et la mort — s'il n'en était pas ainsi, toute vie aurait disparu de la terre ou, pour mieux dire, n'aurait jamais pu éclore. Mais lorsqu'on laisse à la Nature le soin de guérir les malades dans une épidémie ou de panser les blessés au soir de la bataille, peu en réchappent. Il en est exactement de même dans la vie sociale. Tout ce qu'on peut dire c'est que la science économique étant moins avancée encore que la science médicale, ce peut être souvent de la part des gouvernants une plus sage politique de s'abstenir que d'intervenir à l'aveugle.

§ 2. Ecoles socialistes,

L'école socialiste est aussi ancienne que l'école classique : on peut même dire que chronologiquement elle l'a précédée, car il y a eu des socialistes longtemps avant qu'on connût des économistes. Cependant ce n'est qu'après que la science économique a pris un caractère scientifique que le socialisme s'est affirmé, par le fait même de son antagonisme avec elle. Les doctrines de cette école ayant surtout un caractère critique et étant très divergentes, il est beaucoup plus difficile de les synthétiser que celles de l'école précédente. Voici cependant comment on peut les résumer (1) :

1° Toutes les écoles socialistes considèrent l'état social

(1) Le socialisme, en laissant de côté toute la lignée des précurseurs qu'on peut faire remonter jusqu'à Platon, a eu comme principaux représentants dans le dernier siècle : — en France : Saint-Simon (*Système industriel*, 1821) ; Fourier (*Association Domestique Agricole*, 1822) ; Proudhon (*Qu'est-ce que la propriété ?* 1840) ; — en Angleterre, Owen (son principal ouvrage, *New Views of Society*, est de 1812) ; — en Allemagne : Rodbertus, *Lettres sociales à Kirchmann*, 1850, traduit en partie en français sous le titre *Le Capital*, par M. Châtelain ; Karl Marx (*Le Capital*, vol. I, 1867, plus trois volumes posthumes, plusieurs éditions françaises).

C'est la France qui a donné la plus vigoureuse impulsion au socialisme jusqu'au milieu du XIX^e siècle, mais depuis lors ce sont les Allemands qui ont donné au socialisme contemporain, dit souvent le *marxisme*, sa physionomie caractéristique.

actuel non seulement comme inique parce qu'il confère à un petit nombre de parasites le pouvoir d'exploiter la masse en la faisant travailler à leur profit : *paucis humanum genus vivit*, mais aussi comme anti-économique parce qu'il entraîne un gaspillage du travail et des richesses.

En conséquence, elles attendent un ordre de choses nouveau dans lequel la propriété ne sera plus un moyen de se faire des rentes par le travail d'autrui. Et suivant que ces écoles se montrent plus ou moins exigeantes sur la restriction du droit de propriété, elles peuvent être ainsi classées par une gradation décroissante : le *communisme* qui veut la suppression de toute propriété privée; le *collectivisme* qui réclame la suppression de la propriété seulement pour celle qui implique l'emploi d'un travail salarié; le *socialisme agraire* qui se contente de la suppression de la propriété seulement pour la terre, parce que richesse naturelle; le *coopératisme* qui, sans toucher à la propriété privée, vise seulement à l'élimination du profit.

2° Ces écoles socialistes sont plus ou moins *révolutionnaires*, sans nier pour cela l'évolution : elles pensent que la révolution, en entendant par là le brusque déclenchement d'un travail latent et lentement mûri, constitue précisément un des modes normaux de l'évolution; et cela non pas seulement dans l'évolution sociale, mais aussi dans l'évolution biologique ou géologique. Les tremblements de terre et le soulèvement des montagnes ont été un des facteurs qui ont déterminé la forme actuelle de notre globe, et le poussin, pour sortir de l'œuf, doit casser sa coquille à coups de bec. Toute naissance est une sorte de révolution, et la violence ne serait que l'intervention de l'accoucheur lorsque la société nouvelle est arrivée à terme dans le sein de la société ancienne.

Elles ne croient plus, à la différence des socialistes d'autrefois qu'elles qualifient d'utopistes, que le régime social existant puisse être changé à volonté (1). On peut même dire que

(1) Il est vrai que le socialisme marxiste préconise comme moyen « la conquête des pouvoirs publics », mais le socialisme syndicaliste se tient à l'écart de toute action politique.

les écoles socialistes sont plus déterministes que l'école libérale en ce sens qu'elles affirment la toute-puissance du milieu sur l'individu. C'était déjà la doctrine d'Owen et de Fourier et, dans l'école marxiste, elle s'est affirmée sous le nom de *matérialisme historique*. On veut dire par là que les faits d'ordre économique, et plus spécialement encore ceux relatifs à la production et à la technique industrielle, déterminent tous les faits sociaux, même les plus éloignés et les plus élevés dans la hiérarchie, tels que ceux de l'ordre politique, moral, religieux, esthétique. Marx a écrit : « En changeant leur mode de production, les hommes changent tous leurs rapports sociaux. Le moulin à bras vous donnera la société avec le suzerain ; le moulin à vapeur, la société avec le capitaliste industriel ». Et on se fait fort d'expliquer ainsi, par des causes purement économiques, l'avènement du Christianisme ou la Réforme, la Renaissance, les luttes des partis, Guelfes et Gibelins, whigs et tories, et tout ce qu'on voudra.

Cependant, ce déterminisme n'a pas le caractère fataliste qu'on lui prête, car, même si l'évolution sociale est déterminée par le moulin à vapeur se substituant au moulin à bras, il ne faut pas oublier que l'un et l'autre moulin sont des produits de l'industrie humaine, et que, par conséquent, l'action collective de l'homme est elle-même le premier facteur de cette évolution qui l'entraîne et le dépasse.

3^e Les écoles socialistes visent à transformer en services publics tout ce qui est aujourd'hui du ressort de l'entreprise privée.

Mais ceci ne veut pas dire, quoiqu'on le dise fréquemment, que le socialisme ait pour caractéristique de tout faire faire par l'Etat. Il est si loin de vouloir tout remettre entre les mains de l'Etat qu'il veut, au contraire, le supprimer ! S'il appuie généralement les projets de loi qui étendent les attributions de l'Etat, c'est seulement comme mesure transitoire pour transformer les entreprises individuelles en entreprises collectives. Car il professe non moins de mépris que l'école libérale pour l'Etat d'aujourd'hui, l'Etat bourgeois, comme

il l'appelle, c'est-à-dire l'Etat politicien et patron s'inspirant des mêmes intérêts que les capitalistes. Il évite même, dans ses plans de réorganisation sociale, de prononcer le mot d'Etatisation et le remplace par ceux de socialisation ou de nationalisation, qui veulent dire seulement que tout entreprise devra être gérée uniquement dans l'intérêt public et sans pensée de lucre. Mais ces comités de gestion devront perdre tout caractère politique pour devenir simplement économiques : ils ne seront rien de plus que les Conseils d'administration d'une sorte d'immense société coopérative embrassant le pays tout entier. C'est par là que le socialisme pur se distingue du *socialisme d'Etat* que nous allons voir tout à l'heure.

4° Enfin, le caractère le plus saillant du socialisme actuel c'est d'être un socialisme de classe, c'est-à-dire de poser en fait que les intérêts des classes possédantes sont en antagonisme nécessaire avec ceux des travailleurs (1). Il ne nie pas que les classes bourgeoises ou capitalistes n'aient eu leur rôle qui a été de former la société actuelle, mais devenues parasitaires elles doivent être éliminées. De là l'affirmation de la *lutte de classes* qui est le principe essentiel du programme socialiste. Il faut remarquer que ce caractère n'existait pas dans le socialisme ancien ni dans le socialisme français du siècle dernier. Ce caractère spécifiquement ouvrier s'est affirmé surtoat dans une forme toute récente du socia-

(1) Entre les diverses écoles socialistes l'anarchisme se distingue par des caractères si tranchés qu'il faudrait lui réserver une catégorie à part. Le nom même de socialiste ne lui convient guère puisqu'il a au contraire pour caractéristique l'individualisme à outrance, l'horreur de toute réglementation et de toute contrainte. Il apparaît plutôt comme une sorte d'outrance de l'école libérale (aussi, s'appelle-t-il volontiers socialisme *libertaire*). Seulement, tandis que l'école libérale se contente de réduire au minimum le rôle du législateur, l'école libertaire supprime toute loi. En outre, elle rejette la propriété individuelle comme incompatible avec la pleine indépendance de l'individu, car comme l'a dit spirituellement un socialiste chrétien, M. Wilfred Monod, ce qu'on appelle le droit de propriété « privée » n'est-il pas le droit d'en « priver » autrui ?

Il faut remarquer d'ailleurs que l'anarchisme se distingue du socialisme syndicaliste en ce qu'il a toujours eu pour adhérents des intellectuels plutôt que des ouvriers

lisme qui est le *syndicalisme*. Comme son nom l'indique, il a pour organe le syndicat : or le syndicat, par définition même, ne pouvant admettre que des ouvriers, il ne peut s'agir que d'un socialisme professionnel. Ce socialisme, dans son programme, tout naturellement vise l'abolition du salariat plutôt que celle de la propriété. Il dédaigne l'emploi de tout moyen politique car il dispose d'une puissance bien plus efficace, celle de la grève générale.

Il est impossible d'apprécier dans ce chapitre la valeur des griefs que l'école socialiste fait valoir contre l'ordre social actuel : nous les retrouverons dans la partie relative à la répartition. Disons cependant dès à présent que les succès actuels du socialisme par tout pays ne peuvent guère s'expliquer que par la part de vérité qu'il contient, et que, en tant que doctrine *critique*, il a exercé une influence salutaire sur les esprits et les tendances de notre temps.

Mais en tant que doctrine *constructive*, c'est-à-dire en tant que plan d'organisation économique destiné à remplacer le régime sous lequel nous vivons, il n'a pu aboutir. Tous les systèmes proposés autrefois, après avoir recruté quelques disciples enthousiastes, ont été abandonnés ou ne subsistent qu'à l'état de vagues espérances (sauf le coopératisme); et quant au socialisme dit scientifique, il s'est refusé à formuler un plan d'organisation ou même a dû désavouer ceux que de plus téméraires avaient prématurément esquissés.

§ 3. Écoles Réformistes.

Nous groupons sous cette rubrique les diverses écoles qui tout en admettant que l'organisation économique actuelle est le résultat de lois naturelles et ne pourrait point être détruite sans ruiner la nation, néanmoins reconnaissent qu'elle est grosse d'injustices et de dilapidations et sont résolues à chercher les moyens d'y porter remède.

Ces écoles ont donc pour caractères communs :

1° De rejeter le principe caractéristique de l'école libérale,

le « laisser faire », ce qui veut dire se fier à la libre concurrence des intérêts individuels pour assurer l'intérêt public. Non : elles croient que cet intérêt public a au contraire grand besoin d'être sauvegardé et elles cherchent les institutions propres à cette fin : pour les uns ce sera l'Etat, pour les autres l'Association, la Religion, etc.

2° De rejeter aussi la séparation absolue que l'école économique pure veut établir entre l'utile et le juste, entre l'économique, le droit et la morale. Toutes ces écoles — socialisme d'Etat, socialisme chrétien, socialisme juridique, solidarisme — ont un caractère plus ou moins *éthique*, comme on dit.

1° *Socialisme d'Etat.*

Cette école rejette absolument et même tourne en ridicule toute notion de loi naturelle dans le domaine économique (voir ci-dessus, p. 14) ; elle attache d'autant plus d'importance aux *lois positives* émanées du législateur et y voit un des facteurs les plus efficaces de l'évolution sociale. Elle est donc portée à étendre considérablement les attributions de l'Etat et ne partage nullement à cet égard les antipathies ou les défiances de l'école libérale ou du socialisme.

Cette école a exercé une grande influence dans ces derniers temps, non seulement sur les esprits, mais sur la législation. Le grand mouvement qui date du dernier quart du XIX^e siècle et qu'on appelle la *législation ouvrière*, les traités conclus entre Etats pour une réglementation internationale du travail, l'appui moral et souvent pécuniaire prêté par l'Etat à une foule d'institutions sociales, lui sont dus en grande partie. Elle a certainement rendu grand service à la science en élargissant le point de vue étroit, factice, d'une simplicité voulue et d'un optimisme irritant, auquel l'école classique s'était toujours complu. Elle a fait sortir la science de cette abstention systématique où elle s'enfermait et à cette question posée depuis si longtemps par la misère humaine : Que faire ? elle a cherché une autre réponse qu'un stérile « laisser faire ».

D'abord c'est l'Etat qui toujours a fait les lois et c'est la

loi qui crée le droit. Et quand on dit que les lois ne peuvent changer la morale, *quid leges sine moribus* ? il suffit de montrer l'Etat prohibant par des lois l'absinthe, les publications pornographiques, le malthusianisme, les jeux. Pense-t-on qu'il ne fasse que suivre et consacrer les mœurs ? Et ne lutte-t-il pas plutôt contre elles ?

Tel quel, et si mal organisé qu'il soit encore, il ne faut pourtant pas oublier que l'Etat dans l'histoire, même à s'en tenir au domaine économique, a fait de très grandes et très belles choses que l'initiative individuelle avait été impuissante à réaliser, qu'il a mis fin à des iniquités que l'intérêt personnel et le désir du profit avaient précisément couvées — abolition de l'esclavage, du servage, des maîtrises, réglementation du travail, protection des enfants, établissement des routes, hygiène des cités. Sans doute, ces réformes ont été provoquées d'abord par les individus : comment pourrait-on oublier, dans l'abolition de l'esclavage des noirs, le rôle de Wilberforce et M^{me} Beecher-Stowe ? et dans la libération des enfants de la fabrique, celui de lord Shaftesbury ? Sans doute l'Etat ne se met en branle qu'après les individus et ne peut agir lui-même que par l'organe d'individus — l'Etat c'est toujours *quelqu'un*, héros ou scribe — mais néanmoins c'est par la puissance collective que ces bonnes volontés individuelles parviennent à se réaliser (1).

Quant aux principaux griefs contre le socialisme d'Etat, voici ce qu'on peut répondre :

On dit que l'Etat, même lorsqu'il réalise des réformes bonnes en elles-mêmes, ne le peut faire que par la *contrainte*. Mais d'abord il faut remarquer que toutes les fois qu'il s'agit d'entreprises collectives et même sous le régime de l'association libre, la contrainte ne peut être évitée puisqu'il faut bien que la minorité se soumette à la volonté de la majorité.

(1) Dans la guerre qui vient de bouleverser le monde, le socialisme d'Etat a pris une extension inimaginable, guère moins dans la libérale Angleterre qu'en Allemagne. Sans doute on dira que l'état de guerre n'est pas gouverné par les mêmes lois que l'état de paix. Mais pourtant le salut public est-il autre chose que le superlatif de l'intérêt public ?

De plus, il est inexact de croire que l'Etat agisse toujours par voie de contrainte en ordonnant ou en défendant de faire ceci ou cela : parfois il agit par *l'exemple* — ainsi comme patron dans ses chantiers ou ateliers ; — plus souvent par voie d'*aide*, quand il crée les routes, les ports, les canaux, les télégraphes, subventionne certaines industries, telles les chemins de fer, ou des institutions dues à l'initiative privée, telles les sociétés de secours mutuels, caisses de crédit, de chômage, de retraite ; — ou quand il organise directement certaines institutions pour les mettre à la disposition des intéressés, telles les écoles professionnelles, caisses d'épargne ou d'assurances.

L'autre grief contre le socialisme d'Etat, celui-ci pratique, c'est que le plus souvent l'Etat a montré la plus déplorable incapacité en matière économique et souvent aussi s'est fait l'instrument des partis plutôt que l'organe de l'intérêt général. Ce n'est que trop vrai, mais ce sont là des vices tenant moins à la nature de l'Etat qu'à son organisation.

Il ne faut pas oublier que l'Etat et les municipalités, même dans les pays les plus avancés au point de vue démocratique (surtout dans ceux-là, faudrait-il dire), n'ont été organisés *qu'en vue de leurs fonctions politiques et nullement de leurs fonctions économiques* — et même que celles-ci sont subordonnées à celles-là : il suffit de voir l'influence des intérêts électoraux quand il s'agit d'établir un chemin de fer ou de réduire le personnel des arsenaux ! La forme encore embryonnaire de la division du travail dans le gouvernement, l'arbitraire avec lequel sont distribuées les fonctions publiques, l'instabilité du pouvoir, l'organisation grossière du suffrage dit universel, lequel trop souvent ne représente même pas la volonté de la majorité, peuvent rendre l'Etat actuellement impropre à poursuivre des fins économiques. Mais il est permis d'espérer que du jour où il serait constitué en vue de ses nouvelles fonctions, il pourrait exercer une action plus économique et plus efficace que celle à laquelle il s'est essayé jusqu'à présent. Et on a commencé à créer çà et là des organes de l'Etat autonomes et suffisamment com-

pétents, tels que les « Offices publics » d'habitation ou d'alimentation.

2° Solidarisme.

Le socialisme d'Etat s'est surtout développé en Allemagne mais en France il apparaît plutôt sous la forme du solidarisme.

Le fait de la solidarité, c'est-à-dire de la dépendance mutuelle des hommes, qui apparaît si clairement dans la division du travail, dans l'échange — et, pour ce qui concerne les générations successives, dans l'hérédité — avait déjà été signalé depuis longtemps. Mais on y voyait une loi naturelle qui n'avait pas besoin du concours des individus pour opérer et qui, d'ailleurs, était loin de pouvoir toujours être considérée comme un bien, car la solidarité dans le mal (exemple, la transmission des maladies par la contagion ou l'hérédité) est plus visible que la solidarité dans le bien. Et, au point de vue moral, elle paraissait contraire à la justice qui veut que chacun ne réponde que de ses propres actes.

L'école solidariste, au contraire, veut que la solidarité, qui n'était qu'un fait brutal, devienne une règle de conduite, un devoir moral, voire même une obligation juridique sanctionnée par la loi. Quelle raison en donne-t-elle ? C'est que la solidarité, loi naturelle, nous ayant montré clairement que chacun de nos actes se répercute en bien ou en mal sur chacun de nos semblables, et réciproquement, notre responsabilité et nos risques se trouvent énormément accrus. S'il y a des misérables, nous devons les aider : 1° parce que nous sommes probablement en partie *les auteurs* de leur misère, par la façon dont nous avons dirigé nos entreprises, nos placements, nos achats, ou par l'exemple que nous leur avons donné ; donc, étant responsables, notre devoir est de les relever ; 2° parce que nous savons que nous ou nos enfants serons exposés à être *les victimes* des misères d'autrui : leur maladie nous empoisonnera, leur dépravation nous démoralisera. Donc, notre intérêt bien compris est de les guérir.

Il faut donc transformer la société des hommes en une sorte de grande société de secours mutuels où la solidarité naturelle, rectifiée par la bonne volonté de chacun ou, à son défaut, par la contrainte légale, deviendra la justice, où chacun sera appelé à prendre sa part dans le fardeau et à recueillir sa part aussi du profit d'autrui. Et à ceux qui craignent de diminuer par là l'individualité, l'énergie qui compte d'abord sur soi, le *self-help*, il faut répondre que l'individualité ne s'affirme et ne se développe pas moins en aidant autrui qu'en s'aidant soi-même (1).

Le solidarisme se distingue du socialisme en ce qu'il maintient ce qu'on appelle les bases de l'ordre social actuel, propriété, hérédité, liberté de disposer, et les inégalités qui en résultent, mais il atténue ces inégalités en liant les faibles aux forts par les mille liens d'associations volontaires. Cependant il admet aussi l'intervention de l'Etat toutes les fois que, sous forme de réglementation sur le travail, sur les logements insalubres, ou sur les falsifications de denrées, la loi peut prévenir la dégradation des masses, ou même encore quand, par certaines formes d'assurance ou de prévoyance obligatoires, la loi tend à inculquer dans les diverses classes de la nation l'esprit de solidarité. On ne saurait oublier que l'Etat n'est lui-même que la forme la plus antique et la plus grandiose de la solidarité entre les hommes. Sans doute la solidarité n'acquiert toute sa valeur morale qu'autant qu'elle devient *voulue*, mais la solidarité imposée par la loi peut être indispensable pour préparer le terrain sur lequel s'épanouira plus tard la coopération libre (2).

Le solidarisme, tout comme le socialisme d'Etat, a inspiré la plupart des lois de protection ouvrière, d'assurance, d'assistance, d'éducation, promulguées en France au cours de ces dernières années, et il vient de recevoir une consé-

(1) Vinet, le théologien protestant de Lausanne, a dit admirablement : « Pour se donner il faut s'appartenir ».

(2) Voir dans un petit volume, *Quatre Écoles d'Économie sociale* (Genève, 1896), par Claudio Jannet, Frédéric Passy, Stiegler et Gide, le programme que nous avons présenté à cette date sous ce titre : *L'Ecole Nouvelle*.

cration grandiose dans l'engagement pris par l'Etat de rembourser aux habitants des régions envahies tous les dommages causés par la guerre (1).

3° *Christianisme social.*

L'école chrétienne croit fermement, comme l'école classique, à l'existence de lois naturelles, qu'il faut appeler *lois providentielles*.

Seulement, elle croit que le jeu de ces lois providentielles peut être profondément troublé par le mauvais emploi de la liberté humaine, et que, en fait, c'est précisément ce qui est arrivé : par la faute de l'homme, par le péché d'Adam, le monde n'est pas ce qu'il devait être, ce que Dieu aurait voulu qu'il fût. A la différence de l'école libérale, elle n'est donc nullement optimiste : elle ne considère point l'ordre social comme bon ni même comme tendant naturellement vers le mieux. Le devoir de l'homme n'est pas de suivre sa nature, mais de la dompter.

L'école catholique va plus loin : elle voit dans la foi orgueilleuse en la liberté, qu'elle appelle le *libéralisme*, la véritable cause de la désorganisation sociale.

(1) M. Léon Bourgeois a cherché à donner une forme juridique au concept un peu vague de la solidarité. Tout homme, dit-il, *naît débiteur de la Société* en vertu d'un contrat tacite (qu'il appelle un *quasi-contrat*) et ce contrat tacite résulte des avantages collectifs, fruit du labeur de tous, dont il recueille sa part. Il doit donc commencer par payer cette dette — par exemple en contribuant à l'assurance, à l'assistance, à l'instruction de ses frères, et par tous autres modes de contribution à déterminer. C'est seulement après avoir satisfait à cette condition préalable que la liberté économique et la propriété privée pourront se donner libre carrière.

L'objection à cette théorie ingénieuse c'est qu'il ne peut y avoir de débiteurs sans qu'il n'y ait des créanciers. Or, il n'est pas facile de savoir quels sont ceux qui, dans la société, devront être considérés comme créanciers ? Et quels comme débiteurs ? Ou mieux, chacun ne devrait-il pas être considéré comme étant à la fois créancier et débiteur, auquel cas cette dette se trouverait éteinte par confusion ? A première vue, on pourrait croire que les riches sont les débiteurs et les pauvres les créanciers, puisqu'on appelle généralement ceux-ci « les déshérités ». Mais rien n'est moins certain, car il est très possible que l'homme riche ait en réalité beaucoup plus donné à la société qu'il n'en a reçu — tel grand inventeur, par exemple — et qu'inversement l'homme pauvre soit un incapable ou un infirme qui n'a jamais rien pu donner en échange de ce qu'il a reçu.

La véhémence des critiques que l'école catholique dirige contre l'organisation actuelle, contre le capitalisme, contre le profit, contre l'intérêt qu'elle flétrit, comme au moyen âge, du nom d'usure (*usura vorax*), contre les sociétés par actions, contre le libre-échange et toutes les formes de l'internationalisme, et surtout contre la concurrence, lui avait valu de la part des économistes libéraux le nom de *socialisme catholique*. Elle s'en défend cependant très vivement et, en effet, malgré certains points de vue qui leur sont communs, elle diffère de l'école socialiste *toto orbe* : — d'abord en ce qu'elle ne propose nullement d'abolir les institutions fondamentales de l'ordre social actuel, propriété, hérédité, salariat, mais bien plutôt de les consacrer dans l'esprit chrétien ; — ensuite, en ce qu'elle ne croit nullement à l'évolution ni au progrès spontané de l'humanité.

Comme moyen pratique, elle met sa confiance surtout dans l'association professionnelle pour continuer, dans un esprit moderne, le régime corporatif.

L'école sociale protestante semblerait devoir se tenir beaucoup plus loin encore du socialisme que l'école catholique, puisque le protestantisme est généralement considéré comme la religion de l'individualisme et du libéralisme. Cependant elle n'est pas moins hostile au libéralisme économique en tant que ce libéralisme se fonde sur la confiance dans les lois naturelles, car, plus encore que l'école catholique, elle a le sentiment que la nature c'est le péché et que c'est contre elle qu'il faut lutter (1). Mais ce péché n'apparaît plus à la jeune école comme purement individuel, mais comme surtout *péché social* et, par conséquent, comme appelant un *salut social*.

Elle croit que le monde devra se transformer radicalement pour se rapprocher de ce « Royaume de Dieu » dont tous les fidèles doivent attendre et préparer déjà sur cette terre

(1) La confession de foi des Eglises Réformées de France, lue chaque dimanche du haut de la chaire, dit : « Nous reconnaissons et confessons que nous sommes de pauvres pécheurs, enclins au mal, incapables par nous-mêmes de faire le bien ». Elle ne fait d'ailleurs que répéter la déclaration de l'apôtre Paul.

l'avènement. Elle dénonce aussi la concurrence et la poursuite du profit. Elle accepte la propriété, mais à titre de *fonction sociale*.

Comme solution pratique, c'est généralement le coopératisme qui, par sa devise : chacun pour tous, tous pour chacun, lui paraît le mieux répondre à l'idéal évangélique

CHAPITRE III

LES BESOINS ET LA VALEUR

I

Les besoins de l'homme.

Les besoins de l'homme constituent le moteur de toute activité économique et par conséquent le point de départ de toute la science économique. Dans ce chapitre on pourrait donc faire rentrer toute l'Economie politique.

En effet, tout être, pour vivre, se développer et atteindre ses fins, a besoin d'emprunter au monde extérieur certains éléments et, quand ceux-ci font défaut, il en résulte une souffrance d'abord et finalement la mort. Depuis la plante et même depuis le cristal jusqu'à l'homme, à mesure que l'individualité grandit, cette nécessité va grandissant aussi. Tout besoin, tant qu'il n'est pas satisfait, engendre donc chez l'être vivant une excitation qui cherche son objet et qui, dès que celui-ci est trouvé, devient un *désir*. Ce désir suscite à son tour l'effort nécessaire pour se procurer l'objet propre à le satisfaire.

Et parce que l'effort est toujours plus ou moins pénible, l'homme s'ingénie à obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum d'effort. Cette « loi du moindre effort », que les économistes désignent sous le nom de principe hédonistique

(ἡδονή, plaisir, satisfaction), est la base de toute la science économique — et de l'industrie aussi, puisque toute découverte mécanique, tout perfectionnement dans l'organisation, tout progrès économique, en un mot, dérive de ce principe.

L'économie politique serait-elle donc fondée sur la paresse ? Non, car la loi du moindre effort n'est pas précisément la répugnance à l'effort mais la sage économie de l'effort, c'est-à-dire la meilleure utilisation du temps et du travail. Les hommes les plus actifs en affaires, tout comme les sportsmen les mieux entraînés, sont ceux qui appliquent le mieux la loi du moindre effort.

Les besoins de l'homme ont divers caractères dont l'importance est grande, car de chacun de ces caractères dépend quelque grande loi économique :

1^o Ils sont *illimités en nombre*. — C'est là ce qui distingue l'homme de l'animal et c'est là le ressort de la civilisation dans le sens le plus exact de ce mot, car civiliser un peuple ce n'est rien de plus que de faire naître chez lui des besoins nouveaux — voyez la colonisation.

Il en est des besoins de l'humanité comme de ceux de l'enfant. A sa naissance, il n'en a point d'autres qu'un peu de lait et une chaude enveloppe, mais peu à peu des aliments plus variés, des vêtements plus compliqués, des jouets, lui deviennent nécessaires ; chaque année fait surgir quelque désir nouveau. Dans les sociétés primitives, l'homme n'a guère que les besoins primaires, c'est-à-dire physiologiques dont nous venons de parler. Les autres s'ignorent encore. Mais plus nous voyons, plus nous apprenons, plus notre curiosité s'éveille et plus aussi nos désirs grandissent et se multiplient. De même aussi nous éprouvons aujourd'hui mille besoins de confort, d'hygiène, de propreté, d'instruction, de voyage, de correspondance, inconnus à nos aïeux — le goût des fleurs est de date toute récente — et il est certain que nos petits-fils en ressentiront davantage encore. Si nous pouvions connaître dans quelque planète un être supérieur à l'homme, nul doute qu'il ne nous révélât une infinité de

besoins dont nous ne pouvons nous faire en ce monde aucune idée (1).

Cette multiplication indéfinie des besoins a donc créé la civilisation moderne et tout ce qu'on appelle le progrès. Cela ne veut pas dire qu'elle rende les hommes plus heureux. On a souvent fait la remarque que la multiplication des désirs et des objets de ces désirs, autrement dit des richesses, n'a pas de lien nécessaire avec l'accroissement du bonheur.

Du reste, il faut remarquer que même les besoins purement économiques ne sont pas dépourvus de toute valeur morale. En effet, chaque besoin nouveau constitue un lien de plus entre les hommes, puisque nous ne pouvons généralement y satisfaire que par l'aide de notre prochain, et par là augmente le sentiment de la solidarité. L'homme qui n'a pas de besoins, l'anachorète, se suffit à lui-même : c'est justement ce qu'il ne faut pas. Et en ce qui concerne les classes ouvrières il faut se réjouir, non s'attrister, que des besoins et des désirs nouveaux sans cesse les tourmentent : sans cela, elles seraient restées dans une éternelle servitude.

2° Les besoins sont *limités en capacité*. — C'est ici une des propositions les plus importantes de l'Economie politique

(1) Il serait très utile, tant au point de vue économique qu'au point de vue moral, de pouvoir dresser une échelle, une hiérarchie des besoins. Mais nous n'avons aucun étalon pour cela.

Peut-être cependant serait-on en droit de penser que l'importance des besoins peut être mesurée par l'ordre de leur apparition dans l'histoire ou dans la préhistoire, si la Sociologie nous fournissait des documents assez précis. Il est évident que le besoin de *nourriture* a été le premier. Celui de la *défense* de l'individu contre les animaux ou contre ses semblables a dû le suivre de près. C'est ce qui explique l'importance très antique et effrayante du besoin de l'*armement*, qui déjà sans doute prenait dans la vie et le travail des hommes de l'âge de pierre une place égale et peut-être supérieure à celle qui accapare dans les budgets des pays civilisés du xx^e siècle. Mais ce qui est curieux et inattendu c'est que le besoin de la *parure* a précédé celui du vêtement. Ce besoin est le premier de ceux par lesquels l'homme est séparé de l'animal. Comme le fait remarquer Théophile Gautier : « Aucun chien n'a eu l'idée de se mettre des boucles d'oreilles et les Papous stupides, qui mangent de la glaise et des vers de terre, s'en font avec des coquillages et des baies colorées ». Au contraire, beaucoup plus tardif, mais, dans ces derniers temps, merveilleusement grandissant, a été le besoin de *mise en communication rapide* des hommes entre eux.

puisque, comme nous le verrons, c'est sur elle que se fonde la théorie nouvelle de la valeur.

Les besoins sont limités en ce sens que, pour la satisfaction chacun d'eux, une quantité déterminée d'un objet quelconque suffit. Il ne faut à l'homme qu'une certaine quantité d'eau pour le désaltérer.

Il y a plus. Tout besoin va décroissant en intensité au fur et à mesure qu'il se satisfait, jusqu'au point où il y a *satiété*, c'est-à-dire où le besoin s'éteint et est remplacé par le dégoût ou même la souffrance (1). C'est le pire des supplices que de souffrir du manque d'eau ; mais c'était aussi une des pires tortures du moyen âge que celle dite « de l'eau » quand on l'ingurgitait de force dans l'estomac du patient.

Plus le besoin est naturel, je veux dire *physiologique*, et plus la limite est nettement marquée. Il est facile de dire combien de grammes de pain et de centilitres d'eau sont nécessaires et suffisants pour un homme. Plus le besoin est artificiel, je veux dire *social*, plus la limite devient élastique. Il n'est assurément guère possible de dire quel est le nombre de chevaux pour un sportsman, de mètres de dentelle pour une femme du monde, de rubis pour un rajah de l'Inde, surtout de pièces d'or ou d'argent pour un homme civilisé quelconque, qui pourra être considéré comme suffisant et qui les fera s'écrier : assez ! Cependant, on peut affirmer que la satiété pour eux aussi est inévitable et, en tout cas, qu'à chaque nouvel objet ajouté à ceux déjà possédés, le plaisir ressenti va décroissant rapidement.

Il est vrai que pour l'argent la satiété est rare et paraît presque invraisemblable. Pourquoi ? Par cette raison bien simple que l'argent est la seule richesse qui ait la propriété de répondre, non à un besoin défini, mais à *tous* les besoins possibles, et par conséquent, il ne cesse d'être désiré qu'au

(1) C'est comme ces séries bien connues des mathématiciens qui vont diminuant jusqu'à zéro, puis recommencent à croître au-dessous de zéro, mais en prenant une valeur négative. Les différents degrés du besoin ce sont les termes positifs de la série : les différents degrés de la satiété jusqu'au dégoût, ce sont les termes négatifs : entre les deux se trouve le zéro qui est l'indifférence.

moment où tous les désirs sont satisfaits, ce qui recule la limite presque à l'infini. Néanmoins, il est évident qu'une pièce de cent sous *en plus* ne procure pas à un millionnaire un plaisir comparable, à beaucoup près, à celui qu'elle cause à un pauvre diable. Buffon, qui n'était pas économiste, mais qui était un grand esprit, l'avait déjà remarqué : « L'écu du pauvre destiné à payer un objet de première nécessité et l'écu qui complète le sac d'un riche financier sont, aux yeux d'un mathématicien, deux unités de même ordre, mais, au moral, l'un vaut un louis, l'autre ne vaut pas un liard ». Bien entendu, c'est seulement pour son riche possesseur que l'écu ne vaut pas un liard, car son pouvoir d'acquisition sur le marché est resté le même.

3° Les besoins sont *concurrents*, ce qui veut dire que le plus souvent un besoin ne peut se développer qu'au détriment d'autres besoins qu'il abolit ou absorbe; et ils sont très souvent *interchangeables*, comme les pièces de fusils ou des bicyclettes, ce qui leur permet de se substituer aisément l'un à l'autre. Comme « un clou chasse l'autre », dit le proverbe, ainsi un besoin en chasse un autre. Et voilà la base d'une loi économique très importante dite *loi de substitution*. On a constaté souvent et en divers pays que le goût de la bicyclette et de l'automobile avait porté un préjudice considérable non seulement au commerce des chevaux de selle et à la carrosserie, mais même, ce qui était plus inattendu, à la fabrication des pianos (1)!

Cette loi de substitution a une importance capitale en ce qu'elle fonctionne comme une sorte de soupape de sûreté pour le consommateur, lorsque la satisfaction d'un besoin devient trop onéreuse par les moyens habituels.

(1) Il importe de distinguer la substitution d'un besoin à un autre besoin d'avec la substitution d'un objet à un autre objet pour la satisfaction d'un même besoin (un *succédané*, comme on dit). Celle-ci est moins intéressante. La guerre actuelle en a fourni d'innombrables exemples et sur la plus grande échelle : pain de seigle ou même de pommes de terres substitué au pain de froment, l'ortie au coton comme textile, la cellulose au coton pour les explosifs, la saccharine au sucre, et tous les *ersatz* grâce auxquels l'Allemagne a pu si longtemps braver le blocus.

L'hygiène et la morale utilisent cette loi en s'efforçant de remplacer les besoins inférieurs et brutaux par des besoins d'ordre supérieur. Ainsi, pour combattre l'alcoolisme, par exemple, les sociétés d'abstinence n'ont rien trouvé de mieux que d'ouvrir des « cafés de tempérance » dans lesquels on s'efforce d'habituer les consommateurs à boire du thé ou du café. Remarquez qu'un besoin matériel peut être remplacé par un besoin intellectuel, — par exemple le cabaret par le cabinet de lecture — ou par un besoin moral, par exemple un ouvrier se prive d'une « consommation » au café pour verser sa cotisation à une caisse de prévoyance, de résistance ou de propagande.

4° Les besoins sont *complémentaires*, c'est-à-dire qu'ils marchent généralement de compagnie et ne peuvent que malaisément se satisfaire isolément. A quoi sert un soulier ou un gant dépareillé? A quoi sert une voiture sans cheval ou une automobile sans essence? Pour se défendre du froid, il ne suffit pas d'avoir un bon pardessus, il faut avoir bien diné. Le besoin de manger, chez l'homme civilisé du moins, implique le besoin d'un grand nombre d'objets mobiliers, tels que table, chaise, serviette, nappe, assiettes, verres, couteaux, fourchettes, et même, pour atteindre son maximum de satisfaction, il doit — tel dans les banquets — s'associer à certaines jouissances esthétiques, fleurs, lumières, cristaux, toilettes, musique, etc.

5° Tout besoin s'apaise ou même s'éteint momentanément par la satisfaction, mais il ne tarde pas à renaître et d'autant plus impérieux qu'il a trouvé plus fréquemment et plus régulièrement l'occasion de se satisfaire ; et quand maintes fois il a trouvé à se satisfaire de la même manière, il tend à se fixer en *habitude*, ce qui veut dire qu'il ne peut plus supporter d'interruption sans que l'organisme en ressente une souffrance physiologique, si factices d'ailleurs que puissent être ces besoins : le dicton est vrai qui dit que « l'habitude est une seconde nature ». Cette loi a aussi une grande importance, notamment au point de vue du salaire. C'est elle qui fait le niveau d'existence, le *standard of life* : il ne se laisse pas

rabaisser aisément. Il fut un temps où les ouvriers ne portaient ni linge, ni chaussure, où ils n'avaient ni café, ni tabac, où ils ne mangeaient ni viande, ni pain de froment, mais aujourd'hui ces besoins sont si bien invétérés et incorporés que l'ouvrier qui ne pourrait plus les satisfaire et qui se trouverait ramené brusquement à la condition de ses pareils du temps de Charlemagne périrait sans doute.

Si l'on ajoute enfin qu'une habitude transmise pendant une longue suite de générations tend à se perpétuer par l'hérédité, que les sens deviennent plus subtils et plus exigeants, on comprendra quelle puissance despotique peut acquérir à la longue tel besoin qui paraissait à l'origine le plus futile ou le plus insignifiant.

Mais s'il est vrai que tout besoin s'intensifie dans la mesure même où il trouve à se satisfaire, il est également vrai qu'il s'éteint quand il n'en trouve plus le moyen. Il en est comme du feu qui grandit dans la mesure où on l'entretient et s'éteint faute d'aliments. Sans doute, quand il s'agit d'un besoin physiologique et essentiel, il n'est pas possible de le supprimer et s'il ne trouve pas à se satisfaire avec un certain objet il faudra, sous peine de mort, qu'il en trouve un autre. Mais quand il s'agit de besoins factices ou nocifs, tels que ceux qui ont pour objet l'alcool, l'opium, on sait que le meilleur et même le seul moyen de les supprimer, c'est de leur refuser toute satisfaction.

II

La Richesse.

Nos besoins et nos désirs ont nécessairement un objet en dehors de nous.

Cette propriété remarquable, propre à certains objets, de satisfaire à l'un quelconque de nos besoins, de servir à l'entretien de notre vie ou à l'accroissement de notre bien-être, s'appelle l'*utilité* (du mot latin *uti*, se servir de). Et tout objet qui la possède s'appelle une *richesse*, indépendamment du plus ou moins de valeur qu'elle peut avoir : un

verre d'eau, au sens économique du mot, est une richesse (1).

Toutes les choses qui nous entourent, animaux, végétaux, corps bruts, ne la possèdent pas, tant s'en faut !

Pour qu'une chose soit utile, il faut trois conditions :

1° Il faut qu'il existe une certaine relation entre les qualités quelconques d'une chose et l'un de nos besoins. Si le pain est utile, c'est, d'une part, que nous avons besoin de nous nourrir, et, d'autre part, que le blé contient justement les éléments éminemment propres à notre alimentation. Si le diamant est très recherché, c'est qu'il est dans la nature de l'homme, comme d'ailleurs dans celle de certains animaux, d'éprouver du plaisir à contempler ce qui brille et que le diamant, à raison de son pouvoir réfringent, supérieur à celui de tout autre corps connu, possède précisément la propriété de jeter des feux incomparables.

Remarquez bien que des deux termes de ce rapport, c'est l'homme et non la chose qui est de beaucoup le plus important pour l'économiste. On pourrait croire le contraire : on pourrait croire que la satisfaction que nous attendons tient à certaines propriétés des choses, que l'utilité de l'or est de même nature que son poids ou son éclat et son inoxydabilité, que l'utilité doit être attachée aux objets comme une qualité sensible. Nullement : la preuve, c'est que cette correspondance de la chose à nos besoins n'est pas toujours due à la nature : elle peut être imposée par les usages sociaux, par la mode, ou par les croyances. Des reliques plus ou moins authentiques ont été pendant bien des siècles, et sont encore aujourd'hui, dans certains pays, considérées comme des richesses incomparables à raison des vertus qu'on leur prête. Il ne manque pas d'eaux minérales et de produits pharmaceutiques qui sont très recherchés, quoique leurs propriétés curatives soient loin d'être démontrées. Costumes qu'on ne porte plus, livres, qu'on ne lit plus, tableaux qu'on n'admire

(1) Toutefois le mot de richesse dans le langage courant étant pris comme synonyme de valeur, peut-être vaudrait-il mieux employer le mot de « bien » (*bona* en latin, *goods* en anglais, ce qui est bon).

plus, monnaies qui ne circulent plus, remèdes qui ne guérissent plus... que la liste serait longue de ces richesses dont l'utilité a été aussi éphémère et fugitive que le besoin qui l'avait créée ! Et pourtant, même alors, si par aventure le désir du collectionneur, le plus intense de tous les désirs, vient à se fixer sur ces richesses mortes, il leur rend une nouvelle vie et elles reprennent aussitôt une valeur bien supérieure à celle qu'elles avaient au cours de leur première existence.

L'alcool et les boissons qui en dérivent ne possèdent, au dire des savants et des hygiénistes, aucune des vertus qu'on leur prête ; ils ne sont ni fortifiants ni réchauffants. Mais qu'importe ? Il suffit malheureusement que des millions d'hommes par tous pays croient qu'ils ont ces utilités pour qu'ils constituent des richesses, et même des richesses qui se chiffrent par milliards et dans lesquelles les Etats eux-mêmes puisent une partie de leurs revenus.

2° Il ne suffit pas que cette relation entre une chose et l'un de nos besoins existe : il faut que nous *le sachions* (ou, si elle est imaginaire, comme dans les exemples que nous venons de citer, que nous *le croyons*). Une des maximes d'Aristote, souvent répétée au moyen âge, était : *nil amatum nisi precognitum*, « rien ne peut être aimé (disons : désiré) qui ne soit préalablement connu ».

Il est probable que dans le vaste monde qui nous enveloppe il n'y a pas une seule chose qui ne pût être utilisée pour les besoins de l'homme, si sa science était plus perspicace, et qui ne pût par conséquent accroître nos richesses. Mais tant qu'elles sont incognito, elles restent aussi inutiles que les terres fertiles ou les métaux précieux dont l'astronome, à l'aide du télescope ou de l'analyse spectrale, découvrirait l'existence dans Mars ou dans Vénus. En fait, il n'y a qu'un très petit nombre de corps qui aient été classés comme utilités — par exemple, sur quelques centaines de milliers d'espèces que compte le règne animal, à peine 200 sont utilisées pour notre alimentation, pour nos travaux ou même pour notre récréation. Et pour les plantes et les

minéraux, la proportion est infiniment moindre encore.

Cependant le nombre des utilités s'accroît rapidement avec les progrès de la science. L'exemple du charbon en est un des plus remarquables. Son emploi d'abord comme combustible domestique, puis comme force motrice, est de date toute récente — et c'est de hier seulement qu'on a découvert dans cette pierre noire et qu'on a su en tirer, comme du chapeau d'un escamoteur, d'abord la lumière, sous forme de gaz, puis toutes les couleurs, tous les parfums, toutes les drogues pharmaceutiques, et finalement presque tous les explosifs.

3^e Il ne suffit pas encore que nous sachions qu'une chose a la propriété de satisfaire nos besoins : il faut que nous puissions, en fait, l'appliquer à la satisfaction de ces besoins. Il ne suffit pas qu'une chose soit reconnue utile : il faut qu'elle *puisse être utilisée*. Ce n'est pas toujours le cas. Il y a bien des forêts qui pourrissent sur place faute de pouvoir être exploitées. Beaucoup de rivières, même en France, roulent de l'or qu'on ne peut en retirer économiquement. Nous savons que des forces énormes sont latentes dans le flux et le reflux des mers, dans les ruisseaux des campagnes, dans les attractions moléculaires, mais de tout cela nous ne pouvons tirer parti, du moins dans l'état actuel de nos connaissances. Nous savons bien que l'aluminium se trouve dans l'argile qui fait la boue de nos rues, mais nous n'avons pas trouvé le moyen de l'en extraire. Et il n'y a que peu de temps qu'on a réussi à extraire l'azote du réservoir inépuisable de l'atmosphère.

Cette propriété de satisfaire à nos besoins, de nous procurer une jouissance, n'appartient-elle qu'aux *choses* (res comme disaient les jurisconsultes romains)? — Assurément elle appartient aussi aux *actes*, aux faits et gestes des autres hommes, de nos semblables. Nul doute que bon nombre d'entre eux ne nous procurent beaucoup de joies et même ne nous soient *utiles*, dans le sens économique de ce mot, en satisfaisant directement nos besoins et sans l'intermédiaire d'aucune **richesse matérielle** : le médecin nous procure la santé ; le

professeur, la connaissance; le juge, la justice; l'agent de police, la sécurité; le littérateur ou l'artiste, les plus hautes et les plus pures jouissances; et le domestique fait nos commissions. L'homme est ce qu'il y a de plus utile à l'homme. Nul doute que ces satisfactions ne soient d'un rang égal, ou même d'un ordre supérieur à celles que nous procurent les choses et que nous ne les estimions autant ou plus, puisque nous les payons fort cher s'il le faut. On emploie plus volontiers ici, il est vrai, le mot de *service* que celui d'utilité. Mais qu'importe? Ne dit-on pas tous les jours d'un objet quelconque, d'une bicyclette, d'un couteau de poche, d'un stylo, « qu'il nous rend bien service » — de même qu'en sens inverse nous disons à nos amis (simple formule de politesse, il est vrai, mais très correcte scientifiquement): « usez de moi, je vous prie »! Et même on peut dire que les choses ne font pas autre chose que ce que font les personnes, elles nous rendent des services: ce qu'on appelle leur « utilité » n'est pas autre chose (1).

Mais si la richesse est si désirée par les hommes ce n'est pas seulement parce qu'elle leur procure toutes facilités de satisfaire leurs besoins ou leurs fantaisies, c'est aussi parce qu'elle leur confère un pouvoir de commandement sur les hommes et sur les choses, et je ne parle même pas de l'influence sociale ou politique que peut donner la fortune, mais du pouvoir dans l'ordre économique, notamment de commander à son gré le travail de centaines et de milliers d'hommes et il n'est pas besoin pour cela d'être chef d'industrie; tout capitaliste exerce indirectement ce pouvoir.

Car tels sont les deux aspects sous lesquels se présente la richesse: *richesse-jouissance* et *richesse-puissance*.

Si la richesse ne comportait que la jouissance, comme la possibilité de jouissance ne dépasse pas un certain maximum, la poursuite de la richesse ne dépasserait pas non

(1) Toutefois on est un peu gêné pour qualifier de « richesse » un service rendu: c'est pourquoi la question de savoir s'il peut exister des « richesses immatérielles » a fait autrefois l'objet de longues discussions.

plus cette limite. C'est l'autre aspect de la richesse, c'est la richesse en tant que désir de commander aux hommes et aux choses qui pousse l'effort humain au delà de toute limite assignable, qui a fait surgir les milliardaires américains, ceux qu'on appelle si bien les « rois » du pétrole, ou de l'acier, ou du coton. Et il faut reconnaître que ce désir-là est plus noble que l'autre, quoique socialement il puisse devenir plus dangereux.

C'est sous la forme de *revenu* que s'épanouit et se dépense la richesse-jouissance, et sous la forme de *capital* que se réalise la richesse-puissance. C'est pourquoi le socialisme actuel vise à abolir la richesse en tant qu'instrument de puissance de l'homme sur ses semblables, tout en laissant subsister la richesse en tant que moyen de jouissance, en tant qu'objet de consommation — mais il n'est pas facile de dissocier ces deux fonctions de la richesse.

III

Des différences entre richesse et valeur.

Dans le langage courant les mots de richesse et de valeur sont synonymes. Et pourtant en économie politique les deux mots comportent des significations nullement identiques et même, à certains égards, opposées.

1^o L'idée de richesse implique une relation entre *l'homme et les choses*, tandis que la valeur implique un *rapport entre les choses*, rapport qui se matérialise dans l'échange ou si l'échange est impossible, comme entre choses distantes dans l'espace ou dans le temps, par l'évaluation.

Car toutes les choses bonnes ne sont pas également désirées. Nous établissons entre elles un ordre, un classement. Sur notre table nous avons nos plats préférés, dans notre bibliothèque nos livres de chevet. Robinson lui-même dans son île s'était fait une échelle comparative des objets qu'il possédait ; et il avait eu à l'appliquer lorsqu'il lui avait fallu

les retirer du vaisseau naufragé en commençant par ceux auxquels il tenait le plus.

La valeur est donc une notion *relative*, de même ordre que la grandeur ou la pesanteur. S'il n'existait qu'un corps au monde, on ne pourrait dire s'il est grand ou petit : on ne pourrait pas dire non plus s'il a peu ou beaucoup de valeur.

C'est par là qu'elle se distingue de l'utilité, car celle-ci existe par elle-même, tout comme le besoin auquel elle répond. Quand je dis que telle chose est utile, un fusil, un cheval, j'énonce une proposition parfaitement claire et définitive. Mais si je dis qu'une perle *vaut*, cette proposition est suspensive et même inintelligible, car elle vaut..... quoi ? Il faut, pour être compris, ajouter qu'elle vaut tant d'argent ou, si nous sommes chez les sauvages, tant de pièces de cotonnades ou de dents d'éléphants, c'est-à-dire la comparer à quelque autre richesse.

Il est vrai qu'on dit couramment d'un objet quelconque qu'il a « une grande valeur » — sans rien ajouter d'autre ; mais le terme de comparaison, pour être sous-entendu, n'en existe pas moins. On entend par là que l'objet visé a une grande valeur relativement à l'unité monétaire, auquel cas on le compare à cette autre valeur qui s'appelle une pièce de monnaie ; ou qu'il occupe un rang élevé dans l'ensemble des richesses, auquel cas on le compare à toutes les autres richesses considérées collectivement. De même, quand on dit d'un corps, comme le platine, qu'il est très lourd, sans exprimer aucune comparaison, on entend par là qu'il représente un nombre considérable de kilogrammes, c'est-à-dire que nous le rapportons au poids d'un litre d'eau ; ou que, si l'on dressait la liste de tous les corps à nous connus, il occuperait, au point de vue de la pesanteur, le premier rang.

De ce caractère relatif de la valeur il résulte qu'une hausse ou une baisse *simultanée* des valeurs est impossible ; une semblable proposition serait dénuée de sens.

Toutes les fois que l'on échange ou que l'on compare deux choses, la valeur de l'une ne peut augmenter qu'autant que

la valeur de l'autre diminue. Et ainsi comprise la loi est évidente; on pourrait même dire que c'est une tautologie, car la valeur d'échange d'une chose n'est autre que la quantité d'une autre chose qu'elle permet d'acquérir. Donc dire que celle-là vaut plus, c'est dire aussi que celle-ci vaut moins. C'est ainsi que lorsque la monnaie, qui sert à acquérir toute chose, baisse de valeur, il faut dans tout achat donner plus de monnaie pour acquérir toute autre marchandise; ce qui revient à dire que toute baisse de valeur de la monnaie implique une hausse générale des prix — et *vice versa*.

Il en est de la valeur comme du poids: les *poids respectifs* de deux choses ne peuvent pas changer à la fois, puisque ce serait supposer que les deux plateaux de la balance montent ou descendent simultanément.

2^o L'idée de richesse est liée nécessairement à l'idée d'*abondance*; on est d'autant plus riche qu'on a plus de biens — tandis que l'idée de valeur est liée au contraire au fait d'une limitation en quantité : à l'idée de *rareté* (1). Et pourtant, chacun de nous ne mesure-t-il pas sa richesse par la somme de valeurs qu'il possède en portefeuille ou en biens immobiliers? — Il est vrai, mais chacun de nous sait aussi que si les objets qu'il possède sont partout trop abondants, la valeur de chacun d'eux se trouvant avilie, la richesse représentée par la somme de ces valeurs se trouvera amoindrie; et par conséquent s'il est en son pouvoir de raréfier sur le marché les objets qu'il possède, il n'y manquera pas. Cette loi était déjà connue et pratiquée par les marchands d'épices des Indes hollandaises qui détruisaient une partie de la récolte quand ils la jugeaient surabondante, et elle est encore aujourd'hui la raison d'être des associations de fabricants, dites Cartels, qui limitent, sous peine d'amende, la production.

(1) Ricardo a été le premier à appeler l'attention sur ce point dans le chapitre. « Valeurs et richesses : leurs propriétés distinctives ». La différence essentielle pour lui c'est que la valeur tient à la difficulté de production et, au contraire, la richesse à la facilité de production.

Inversement si, faisant un conte bleu, on imaginait que par l'effet des progrès de la science et de l'industrie tous les objets devinssent aussi abondants que l'eau des sources ou le sable des plages et que les hommes, pour satisfaire leurs désirs, n'eussent qu'à puiser à volonté, en ce cas, il est évident que toutes choses auraient perdu toute valeur d'échange, car on n'échange pas ce qui est gratuit pour tous. Elles n'en auraient ni plus ni moins que cette même eau des sources ou ces mêmes grains de sable. Et comme une somme de zéros ne peut jamais faire que zéro, il n'y aurait plus, en effet, ni valeur ni richesse *individuelle*. Dans ce pays de Cocagne il n'y aurait plus de riches, puisque tous les hommes seraient égaux devant la non-valeur des choses, de même qu'aujourd'hui le roi et le mendiant sont égaux devant la lumière du soleil. Mais la richesse réelle y serait à son maximum (1).

IV

Qu'est-ce que la valeur ?

Nous venons de dire que le mot valeur implique rapport, comparaison, préférence. Mais pourquoi telle chose vaut-elle plus que telle autre ? Cette question, que personne ne songe à se poser tant elle paraît simple, fait depuis des siècles le tourment des économistes.

Les innombrables réponses qui ont été données peuvent se classer en deux grandes théories que nous allons examiner successivement, *valeur-utilité*, *valeur-travail*.

(1) J.-B. Say disait : « La richesse étant composée de la valeur des choses possédées, comment se peut-il qu'une nation soit d'autant plus riche que les choses y sont à plus bas prix ? » Et Proudhon, dans ses *Contradictions économiques*, avait mis au défi « tout économiste sérieux » de répondre à cette colle... La réponse, c'est que la définition qui sert de base à ce raisonnement est inexacte ; s'il est vrai pour un individu que sa richesse soit constituée par la somme des valeurs qu'il a en portefeuille, ce n'est pas vrai pour une nation.

§ 1. Valeur-utilité.

La réponse qui se présente tout d'abord à l'esprit c'est que les choses doivent valoir plus ou moins selon qu'elles satisfont plus ou moins bien à nos besoins, autrement dit, selon qu'elles sont plus ou moins utiles.

Mais prenons garde tout d'abord que l'utilité dont il s'agit ici ne peut être l'utilité au sens vulgaire de ce mot. Le mot *utile* implique un jugement moral, un rapport de convenance de l'objet avec certains besoins jugés bons : il marque généralement opposition, d'une part, à ce qui est *nuisible*, d'autre part, à ce qui est *superflu*. Ainsi on met au premier rang l'utilité du blé, du charbon, du fer, mais on répugne à parler de « l'utilité » des perles, des dentelles ou de quelque vieux timbre-poste. Pourtant la valeur respective de ces derniers objets est très supérieure à celle des premiers. C'est donc que la valeur n'a aucun lien avec l'utilité normative. Par conséquent, dans son acception économique, le mot d'utilité ne peut signifier rien de plus que la propriété de répondre à un besoin ou à un désir quelconque, et cette utilité ne peut se mesurer qu'à l'intensité de ce besoin ou de ce désir.

Pour éviter ce malentendu perpétuel, il serait bon de remplacer le mot utilité par quelque autre. Les anciens économistes disaient *valeur d'usage* (en l'opposant à valeur d'échange). Ce qualificatif disait assez bien ce qu'il doit dire et il est peut-être à regretter qu'il ait été abandonné. Nous avons proposé, dès la première édition de ce livre (en 1883), celui de *désirabilité* qui a le double avantage d'abord de ne rien préjuger quand aux caractères moraux ou immoraux, raisonnables ou déraisonnables du désir (1), ensuite celui de bien marquer le caractère *subjectif* de la valeur, tandis que le mot d'utilité suggère inévitablement l'idée d'une qualité

(1) M. Vilfredo Pareto a proposé celui d'*ophélimité*, mot grec qui exprime « le rapport de convenance » entre une chose et un désir quelconque. Mais ce vocable n'a pas eu beaucoup plus de succès que celui que nous avions proposé.

inhérente à la chose, comme la dureté, l'élasticité, etc. Or, il n'en est rien, la valeur n'est pas créée par la nature.

Faisons un pas de plus. Même avec cette rectification le mot d'utilité ne semble pas suffisant pour nous donner la clé de l'énigme, car tout en reconnaissant que le diamant a une grande utilité ou une grande désirabilité pour une femme du monde, n'est-il pas évident que l'eau en a une très grande aussi, non pas seulement dans le Sahara, mais tous les jours et pour chacun de nous ? ἄριστον μὲν ὕδωρ, disait déjà le poète Pindare, l'eau est ce qu'il y a de meilleur, et pourtant généralement sa valeur est zéro. Et le pain aussi. Ce serait assurément une grande privation pour tout Français que de faire un repas sans pain. Alors comment expliquer que cet objet aussi n'ait qu'une valeur très petite ?

C'est pourquoi on a dû faire intervenir, pour expliquer la valeur, une autre notion, la *rareté*. Celle-ci, à elle seule, ne serait pas suffisante pour créer la valeur, car si rare que soit une chose et fût-elle même unique au monde, si elle ne peut servir à rien il est clair qu'elle ne vaudra rien. Les cerises ne sont pas moins rares à la fin de la saison qu'au début ; néanmoins comme elles se sont désirées que lorsqu'elles sont des primeurs, la rareté à la fin de la saison ne leur confère aucune valeur. En supposant que j'aie écrit une tragédie, mon manuscrit, quoique seul de son espèce, ce qui est le maximum de la rareté, n'acquerra par là néanmoins aucune valeur (1).

On pourrait croire cependant que la rareté à elle seule peut créer la valeur, en citant maints exemples de prix énormes payés pour des objets tels que certains timbres-poste qui n'ont d'autre intérêt que d'être seuls de leur espèce. Mais pourtant, même dans ces cas, il est bien clair que cette valeur tient uniquement au désir du collectionneur

(1) Pourtant l'utilité, au sens vulgaire du mot, c'est-à-dire au sens de *qualité*, détermine la valeur quand il s'agit de produits de même catégorie. C'est ainsi que dans un magasin le prix des draps, des fruits, des bijoux, des automobiles, est établi selon leurs qualités — c'est-à-dire que, toutes choses égales, nous préférons celle qui satisfait le mieux nos besoins.

qui veut avoir un album plus complet que celui de ses rivaux : la difficulté de remplir ses lacunes, la rareté de l'objet, n'agissent qu'à la façon d'un obstacle qui comprime et fait jaillir, comme un jet d'eau, le désir (1).

Mais si chacun de ces deux éléments, à lui seul, est insuffisant, il semble que, combinés, ils suffisent. On arrive ainsi à cette première explication que la valeur c'est *l'utilité-rare* et quelques économistes éminents estiment qu'on peut s'y tenir.

Pourtant aujourd'hui les économistes de l'école psychologique, spécialement celle devenue célèbre sous le nom d'école autrichienne, ne s'en contentent plus. Ils se sont mis à creuser un peu plus à fond ce concept de la valeur et sont arrivés à cette conclusion que l'utilité suffit parfaitement pour expliquer la valeur sans qu'il soit besoin d'y ajouter rien d'autre, à la condition seulement de bien définir ce mot.

Revenons, pour la comprendre, à cette pierre d'achoppement qui est l'exemple de l'eau. L'eau n'est pas seulement utile au sens vulgaire du mot : n'est-elle pas utile aussi, au sens de désirable? Alors pourquoi n'a-t-elle pas de valeur?

Mais il faut répondre que l'objection porte à faux : voici pourquoi.

1^o D'abord il n'est pas vrai que l'eau n'ait point de valeur argent. En tant qu'employée pour l'irrigation ou en tant que force motrice, elle a une valeur et qui peut même être très considérable. Elle a même une certaine valeur en tant qu'eau potable dans toutes les villes (25 centimes le mètre cube à Paris, par exemple). On n'est donc fondé à dire que l'eau n'a point de valeur qu'autant que l'on regarde à la carafe d'eau qui est sur ma table. Celle-ci, en effet, n'a pas de valeur ou qu'une valeur négligeable. Mais aussi peut-on dire que l'eau contenue dans cette carafe soit *très désirable*? Point du tout, car si elle vient à être renversée j'en serais

(1. Un timbre-poste de l'île Maurice émis en 1847 a été payé, dans diverses ventes, 32 et 36.000 fr. Pourquoi ce prix fabuleux? Simplement parce que, par suite d'une bêtise du graveur, il porte, au lieu des mots *Post paid*, ceux-ci : *Post Office*.

quitte pour la faire remplir au robinet. Ce qui peut être remplacé à volonté ne peut jamais être bien vivement désiré, en ce sens qu'on ne peut ni être très attristé par sa privation ni être très réjoui par sa possession.

Par conséquent, la contradiction que l'on croit apercevoir entre la grande utilité de l'eau et sa non-valeur n'existe pas. Elle tient uniquement à une confusion d'idées. Quand on parle de la grande utilité de l'eau, on pense à l'utilité de l'eau *en général* comme élément indispensable à la vie terrestre ; quand je parle de la non-valeur de l'eau, je pense à la petite quantité d'eau nécessaire à mes besoins.

Il en est de même du pain. Quand on dit le pain est très utile, on pense à l'utilité du pain en général pour la race blanche : elle est grande, en effet, mais grande aussi est sa valeur globale : au moins quelque 20 milliards avant la guerre, peut-être 100 milliards aujourd'hui ! Mais, en tant que consommateur, je n'ai que faire de la récolte du blé du monde : mon besoin ne peut avoir pour objet que mon pain quotidien. Or cette petite quantité ne peut exciter bien vivement mon désir, étant donné que je puis facilement aussi le remplacer — quoique un peu moins facilement que l'eau : aussi le blé a-t-il notablement plus de valeur que l'eau.

Donc l'utilité qu'il faut considérer, quand on cherche la base de la valeur, ce n'est jamais l'utilité en bloc, *in genere*, mais l'utilité d'une petite fraction, de celle nécessaire à mes besoins.

2° Non seulement il ne faut considérer, quand on parle de l'utilité, que l'utilité de la fraction nécessaire à nos besoins, mais de plus il faut prendre garde que l'utilité de chacune de ces fractions est très inégale et comporte des degrés possibles : il importe donc de savoir quelle est celle qu'on a en vue et qui doit déterminer la valeur.

En effet, imaginons la quantité d'eau dont je puis disposer journellement distribuée en une série de seaux numérotés, rangés sur une étagère. Le seau n° 1 a pour moi une utilité maxima, car il doit servir à me désaltérer ; le seau n° 2 en a une grande aussi quoique moindre, car il doit

servir à mon pot-au-feu ; le seau n° 3 moindre, car il doit servir à ma toilette ; le seau n° 4, à faire boire mon cheval ; le seau n° 5, à arroser mes dahlias ; le seau n° 6, à laver le pavé de ma cuisine. Le seau n° 7 ne me servira à rien du tout ; aussi ne me donnerai-je plus la peine de le tirer du puits... Et si quelque mauvais génie, comme celui évoqué par « le sorcier maladroit » d'une légende allemande, s'amusaît à m'apporter un 10', un 20', un 100' seau, jusqu'à m'inonder, il est clair que de ceux-ci non seulement on ne pourrait pas dire qu'ils sont utiles, mais au contraire qu'ils sont positivement nuisibles. Donc, on ne saurait dire de ces seaux d'eau qu'ils sont utiles ni inutiles, mais qu'ils présentent toute une gamme d'utilité décroissante depuis l'infini jusqu'à zéro et même au-dessous.

Arrêtons-nous par la pensée au seau n° 6, le dernier qui ait une utilité quelconque, quoique petite – suffisante cependant pour qu'il ait valu la peine de le tirer du puits. Nous pouvons affirmer, et c'est ici le point le plus curieux de la démonstration – qu'aucun des autres seaux ne peut avoir une valeur supérieure à celle mesurée par l'utilité de ce dernier. Pourquoi donc ? Parce que, quoi qu'il advienne, c'est par cette dernière unité, acquise ou perdue, que nous mesurons notre jouissance ou notre privation. Supposons, en effet, que le seau n° 1, celui qui devait servir à ma boisson, se trouve renversé par accident, vais-je crier miséricorde en disant que je suis condamné à mourir de soif ? Ce serait un raisonnement de Jocrisse. Il est clair que je ne me priverai pas de boire pour cela : seulement je serai obligé de sacrifier, pour le remplacer, un autre seau. Lequel ? Evidemment celui qui m'est le moins utile : à savoir, le dernier tiré. Voilà pourquoi celui-là détermine la valeur de tous les autres. Et comme ce dernier seau n'a qu'une infime valeur (dans nos pays du moins : il en serait autrement dans les villages africains), voilà pourquoi l'eau n'a qu'une infime valeur. C'est que réellement son utilité finale est très minime.

Débarrassons-nous maintenant de ce numérotage qui n'a été inventé que pour la démonstration, mais qui ne nous

sert plus à rien, puisqu'il est bien évident que tous les seaux sont identiques et interchangeables et que, par conséquent, ils ont tous la même valeur; et cette valeur, c'est précisément celle qui correspond au dernier besoin satisfait ou frustré.

Résumons cette démonstration :

La valeur est déterminée non par l'utilité totale, mais seulement par l'utilité de la portion dont on a besoin ;

Cette utilité n'est pas la même pour chaque unité possédée; et elle va décroissant, car l'intensité du besoin va diminuant à mesure que le nombre d'unités possédées augmente.

Or c'est l'utilité de la dernière unité possédée — de la portion la moins utile, par conséquent, car elle correspond au dernier besoin satisfait — qui détermine et limite l'utilité de toutes les autres. C'est pourquoi on l'appelle *l'utilité finale* (1).

Cette théorie a son fondement dans la loi de satiété que nous avons indiquée à propos des besoins (voir p. 51). On a vu que tout besoin et tout désir disparaît dès qu'il est saturé et se change même en répulsion pour l'objet qu'il convoitait naguère. Cependant, dira-t-on, l'eau reste utile même quand nous sommes désaltérés? Oui, elle est utile en ce sens qu'elle a toujours physiquement des propriétés désaltérantes, mais économiquement elle n'est plus désirable ni pour moi ni pour personne, puisque tout le monde en a assez, en a même « de reste », comme on dit.

Il faut admirer cette théorie en tant qu'analyse psychologique très fine et vraie des besoins de l'homme et des varia-

(1) *L'utilité finale* doit donc être distinguée soigneusement de *l'utilité totale*. Celle-ci constitue dans la somme des utilités additionnées de tous les seaux d'eau et, par conséquent, elle est toujours très supérieure à l'utilité du dernier seau. Voilà pourquoi l'utilité totale de l'eau est immense quoique l'utilité d'un seau d'eau soit petite.

Le qualificatif *finale* n'est pas tout à fait satisfaisant. Il a été critiqué comme impliquant l'idée d'une série décroissante, d'un numérotage qu'il faut bien adopter comme procéd^e de démonstration, mais qui ne correspond pas à la réalité. Quelques économistes préfèrent le terme *utilité-limite*, ou *marginale* comme disent les Allemands. On pourrait dire mieux encore *utilité-liminale*.

tions de leur intensité (1). Pourtant elle ne fait que rajeunir une vieille doctrine, celle de Senior et Walras père notamment, qui plaçaient dans la rareté la cause de la valeur, rareté qui sous-entendait qu'il s'agissait d'un objet désirable, car sans cela la rareté n'aurait créé aucune valeur (voir ci-dessus, p. 53). L'utilité finale n'est donc, en somme, que le nom savant de *l'utilité rare*. Mais son mérite est d'avoir réconcilié les deux explications de l'utilité et de la rareté en démontrant qu'elles sont inséparables et que l'utilité, au sens économique de ce mot, est nécessairement « en fonction » de la quantité, comme disent les mathématiciens.

Il faut avouer pourtant c'est un peu par un artifice verbal qu'elle ramène à une seule idée et fait tenir dans un mot double des éléments très complexes, car non seulement l'utilité finale implique la rareté, mais elle implique la difficulté d'acquisition (2), car la rareté ou limitation dans la quantité n'est presque jamais un fait nécessaire : dans notre état économique, elle n'est qu'un fait relatif. Il n'est pas une chose au monde, même parmi les produits de la nature, à plus forte raison parmi les produits de l'industrie humaine, dont la quantité soit si rigoureusement déterminée qu'on ne puisse l'accroître en y prenant peine. Si les diamants sont rares, ce n'est point que la nature ait jeté dans la circulation un nombre d'exemplaires strictement déterminé et,

(1) Mais c'est seulement au milieu du XIX^e siècle que cette théorie de l'utilité finale paraît avoir été formulée pour la première fois par un ingénieur des mines en France, Dupuit (1844), puis par un Allemand, Gossen (1854). Toutefois les travaux de l'un ou de l'autre étaient restés parfaitement inconnus jusqu'au jour où, en 1871-1873, Stanley Jevons en Angleterre, John Clark aux États-Unis, Walras en Suisse, Karl Menger en Autriche, ont créé à nouveau cette théorie. Le fait que, sans se connaître, ces auteurs sont arrivés simultanément à peu près aux mêmes conclusions, constitue évidemment une présomption de vérité en sa faveur. Cette théorie a trouvé en Autriche ses principaux représentants, non seulement Karl Menger, mais, après lui, Bohm-Bawerk et Wieser.

(2) Ces mots *difficulté d'acquisition* ont été employés par certains économistes comme contenant une explication complète et suffisante de la valeur — à la condition, pourtant de sous-entendre l'utilité, car rien de plus difficile que de retirer un caillou, jeté au fond de l'Atlantique : mais cela ne lui confère aucune valeur.

cela fait, ait brisé le moule : c'est simplement qu'il faut beaucoup de peine ou beaucoup de chance pour en trouver et, par conséquent, la quantité existante ne peut s'accroître que difficilement. Si les chronomètres sont rares, ce n'est point qu'il n'en existe de par le monde qu'un nombre insuffisant pour les besoins : c'est simplement que la fabrication d'un bon chronomètre exigeant un temps considérable et une habileté spéciale, la quantité se trouve limitée par le temps et le travail disponibles. Il serait même téméraire d'affirmer que les tableaux de Raphaël soient en nombre absolument limité, car il n'est pas impossible qu'on ne parvienne, un jour ou l'autre, dans quelque grenier ou quelque vieille église, à en découvrir d'autres que ceux que nous connaissons.

Donc, dans l'explication de la valeur, même fondée sur l'utilité, nous ne pouvons faire abstraction du plus ou moins de difficulté à produire la richesse : et cela est si vrai que la simple *possibilité* non encore réalisée — par exemple la découverte d'un chimiste pour cristalliser le carbone en diamant, même avant d'avoir reçu aucune application industrielle — peut très bien suffire pour agir comme réfrigérant sur la valeur.

D'autre part, cette explication semble mieux faite pour un Robinson que pour des hommes vivant à l'état de société et sous le régime de l'échange. Un lorgnon n'a-t-il pas pour moi une utilité finale énorme si je suis myope au point de ne pouvoir m'en passer pour lire ni même pour marcher ? Pourtant, comme je sais que s'il vient à se casser, je trouverai toujours à le remplacer chez n'importe quel opticien, son utilité finale ne saurait être supérieure à celle de 5 ou 6 francs que j'aurai à déboursier et qui représentent simplement le coût de production du lorgnon.

§ 2. Valeur-travail.

Cette théorie a tenu une place éminente dans l'histoire des doctrines. Enseignée pour la première fois, quoique sous une forme un peu incertaine, par Adam Smith, forte-

ment affirmée par Ricardo, elle a rallié les économistes appartenant aux écoles les plus opposées, depuis les optimistes comme Bastiat jusqu'aux socialistes comme Rodbertus et Karl Marx.

Tout objet, disait Proudhon, *vaut ce qu'il coûte*. Et ce qu'il coûte, ce n'est pas l'argent avec lequel nous le payons, car l'achat n'est qu'un transfert d'une chose déjà existante : c'est le travail qui a été dépensé pour sa production (1).

Cette théorie paraît au premier abord très séduisante :

Premièrement, parce qu'elle donne pour fondement à la valeur une notion précise, objective, facilement mesurable. Dire que tel objet, par exemple une montre, vaut cent fois plus qu'un pain, parce qu'il représente un nombre centuple d'heures de travail, voilà qui satisfait l'esprit : l'explication paraît plausible ; en tout cas, on peut la vérifier par une enquête — tandis que dire que cette montre vaut le centuple parce que son utilité est cent fois plus grande, voilà une évaluation qui ne dit rien de précis. Et ce n'est certes pas en remplaçant le mot d'utilité par celui d'utilité finale ou de désirabilité qu'on rendra cette évaluation plus claire.

Secondement, parce qu'elle répond mieux à l'idée de justice, parce qu'elle donne pour fondement à la valeur un élément moral : le travail. Et c'est par ce côté surtout qu'elle a séduit tant d'esprits généreux. Si l'on réussissait à démontrer que la valeur de toutes les choses appropriées est déterminée par le travail qu'elles ont coûté, le problème qui consiste à attribuer à chaque homme une valeur égale au produit de son travail se trouverait fort simplifié et il deviendrait plus facile d'asseoir solidement l'organisation sociale sur un principe de justice.

(1) On entend dire aussi très souvent que *la valeur* est déterminée par le coût de production en entendant par là *la somme des prix payés pour les divers services productifs*, salaire, intérêt, loyer, etc. C'est ainsi que l'entend tout industriel. Mais en ce sens le coût de production n'explique nullement la valeur, puisque ces éléments constitutifs du prix de revient ne sont eux-mêmes que des valeurs et qu'on se borne ainsi à expliquer une valeur par une autre valeur ! Cette explication ne fait que constater une relation nécessaire entre la valeur du produit et les valeurs additionnées de ses éléments constitutifs.

Toutefois, il faut remarquer que cette explication de la valeur a été employée à deux fins précisément opposées. Pour les défenseurs de l'ordre économique actuel, elle sert à démontrer que toute propriété, y compris celle de la terre et des capitaux, est conforme à la justice sociale, puisque toute valeur est fondée sur le travail. Mais, au contraire, pour les socialistes, elle sert à démontrer que la propriété est généralement une spoliation des travailleurs puisque le plus souvent ce sont les travailleurs qui ne sont pas propriétaires et les propriétaires qui ne sont pas des travailleurs ! Donc sous le régime actuel, disent-ils, la propriété et la valeur sont bien fondées sur le travail, mais sur *le travail d'autrui* et non sur celui du propriétaire. Donc si l'on veut que chacun soit propriétaire de la valeur créée par son travail, il faut intervertir l'ordre de choses existant.

Mais ces considérations, soit apologétiques, soit critiques, doivent être tenues pour non avenues dans une explication de la valeur. Reste donc à examiner seulement l'argument économique que toute valeur implique un certain travail et que c'est la quantité de ce travail qui mesure la valeur.

1^o Constatons d'abord que cette théorie ne peut nier que l'utilité, c'est-à-dire la propriété de satisfaire à un besoin ou à un désir quelconque de l'homme, ne reste la condition primordiale de toute valeur. Il faudrait, en effet, avoir perdu le sens pour imaginer qu'une chose qui ne sert à rien puisse avoir une valeur quelconque, quel que soit d'ailleurs le travail qu'elle ait pu coûter. Oui, mais, dit-on, si l'utilité est la *condition* de la valeur, elle n'en est point la *cause*. L'utilité des choses c'est ce qui les différencie : le travail c'est ce qui leur donne à toutes ce caractère commun d'être, au point de vue économique, des valeurs.

A toutes ? Non certes ! Innombrables les choses qui ont une valeur originelle sans au un travail, tout simplement parce que utiles et recherchées : source d'eau minérale ou de pétrole, guano déposé par les oiseaux de mer, plage de sable de la Camargue qui n'a été labourée que par le vent du large

et qui se vend très cher pour y planter des vignes, terrains situés à Paris aux Champs-Élysées.

2° Remarquons en second lieu que si le travail employé à la production d'une chose devait déterminer sa valeur, en ce cas, la valeur de toute chose *serait nécessairement immuable* parce que le travail cristallisé en elle est passé et que ce qui est passé ne peut plus changer : *what's done cannot be undone*, dit lady Macbeth : on ne peut faire que ce qui a été fait ne l'ait pas été. — Or, chacun sait, au contraire, que la valeur d'un objet varie dans le temps et sans cesse, précisément parce qu'elle dépend de la demande, du désir. Il est bien évident que ces variations sont absolument indépendantes du travail de production originaire. Le travail passé est mort : la valeur est vivante.

Pour parer l'argument, que dit-on ? On répond que ce qui fait la valeur ce n'est pas le travail passé qui a été employé à produire l'objet que l'on considère, mais le travail similaire et présent qui est nécessaire, dans les conditions sociales existantes, pour remplacer le même objet, c'est-à-dire *le travail de reproduction* ; ou encore, comme dit Karl Marx, *le travail social* nécessaire pour la production de cet objet, lequel se mesure par le nombre d'heures nécessaires en moyenne actuellement pour l'exécuter.

Soit ! mais il n'en demeure pas moins vrai que ce travail moyen social ne change que lentement au fur et à mesure des progrès de l'industrie, et par conséquent ne saurait expliquer les variations si fréquentes, souvent quotidiennes, de la valeur des choses — celles qui résultent, sur le marché, de l'offre et de la demande. Il faudrait dire alors qu'il y a deux valeurs, la valeur *normale*, qui se règle sur le travail ou plutôt sur le coût de production, et la valeur *courante* déterminée par l'offre et la demande, c'est-à-dire par la rareté et l'utilité. C'est ce que dit Stuart Mill : il compare la valeur normale au niveau de la mer et la valeur du marché au mouvement des vagues qui déplacent sans cesse ce niveau. Soit ! mais alors faudrait-il reconnaître que ce « niveau de la mer » n'étant qu'une abstraction jamais réali-

sée parfaitement, de même la valeur-travail n'est qu'une conception abstraite et que dans la pratique c'est à la valeur-utilité qu'il faut revenir.

Mais ce n'est pas seulement sous forme de variations passagères et d'oscillations autour d'un centre de gravité que la valeur courante se montre indépendante du travail : c'est, dans bien des cas, sous forme de divergences définitives. Tel le cas du vin qui se bonifie et augmente de valeur en cave sans que ni le travail du vigneron qui l'a récolté ni même le travail social employé à la vinification ait changé. Tel est le cas de la terre et des maisons qui, en admettant même que leur valeur originaire fût due au travail de défrichement ou de construction, peuvent acquérir plus tard des plus-values dues uniquement à leur situation, c'est-à-dire à leur utilité. C'est précisément sur ce phénomène qu'est fondée la loi si célèbre en économie politique sous le nom de *rente*. Comme nous le verrons, elle implique un excédent du prix de vente d'un objet sur son coût en travail. Or, la rente existe, plus ou moins, partout.

3^e Enfin cette théorie que la valeur ne serait que du travail nous paraît suggérer une idée fausse de la valeur en la matérialisant dans son objet : « du travail cristallisé », dit K. Marx. Or, rien ne ressemble moins à l'immuable cristal que la valeur, aussi changeante que la mode. La valeur n'est qu'un reflet du rayon projeté sur les choses par notre désir. Selon que le rayon de ce phare à feux tournants se dirige ici ou là, il fait surgir de l'ombre les objets du monde extérieur, et, sitôt qu'il les quitte, ceux-ci disparaissent dans la nuit : ils ont eu une valeur, ils n'en ont plus.

On voit donc que la théorie de la valeur-travail se trouve encerclée de toutes parts dans la théorie de la valeur-utilité dont elle ne peut s'affranchir. Est-ce à dire qu'il faut la congédier pour ne garder que sa sœur ? Non, car nous avons vu que celle-ci ne peut se suffire non plus sans remonter aux causes qui limitent la quantité et dont la principale est la main-d'œuvre.

Interrogeons-nous nous-mêmes. Pourquoi attachons-nous

une certaine valeur à un objet, pourquoi telle chose nous est-elle chère (1) ? Nous sentons bien, avec un peu de réflexion, que nous pouvons donner deux réponses différentes et, à certains égards, opposées : nous pouvons nous attacher aux choses, soit en raison du *plaisir* qu'elles nous donnent par leur possession, soit en raison de la *peine* qu'elles nous ont coûtée pour les acquérir. Le plus intense des amours, l'amour maternel, n'est-il pas lui-même formé de ces deux éléments ?

Le producteur isolé, Robinson dans son île, appréciait certainement son canot non seulement en raison du service qu'il lui rendait, mais en raison du travail énorme qu'il avait dû fournir pour le construire et qu'il serait obligé de refaire pour le remplacer s'il venait à faire naufrage.

A plus forte raison en est-il de même dans l'état de société où presque tous les biens nous viennent de l'échange, où chacun de nous ne peut se procurer un bien qu'à la condition d'en céder un autre et où par conséquent toute acquisition se double d'une privation. Acheteur et consommateur, nous pensons surtout au plaisir que nous procurera l'objet que nous voulons acquérir ; vendeur et producteur, nous pensons surtout à la peine et aux frais qui seront nécessaires éventuellement pour remplacer le bien que nous cédon.

Il faut donc retenir les deux théories à la fois comme inséparables et complémentaires. Sans doute l'esprit est mieux satisfait en général par une cause unique, mais il faut penser qu'ici, puisqu'il s'agit de valeur d'échange, il est au contraire inévitable que la valeur ait deux visages, *bifrons* comme Janus, l'un tourné du côté de l'acheteur, l'autre tourné du côté du vendeur, l'un qui rit, l'autre qui pleure.

Cependant de ces deux pôles de la valeur, c'est celui utilité qui nous paraît prédominant, et cela par cette simple raison que la consommation c'est le but, la production n'étant que

(1) Ce n'est pas pour rien que le même mot (*cher, dear*) sert à exprimer deux sentiments bien différents : est cher ce que nous aimons, est cher ce qui nous coûte gros !

le moyen. Logiquement, aussi bien que pratiquement, c'est le consommateur « qui fait les commandes ».

Pour autant qu'on peut synthétiser en quelques mots des notions aussi complexes, nous dirons :

Un bien a d'autant plus de valeur qu'il répond à un désir plus intense.

L'intensité de ce désir dépend à la fois : — a) des jouissances que ce bien peut procurer à ceux qui ne le possèdent pas ; — b) des sacrifices qu'auraient à faire pour le remplacer ceux qui le possèdent s'ils venaient à le perdre (1).

V

Comment mesure-t-on la valeur ?

Mesurer c'est comparer deux quantités — longueurs, volumes, poids, etc. — et non pas seulement les comparer, mais chercher combien de fois l'une est contenue dans l'autre. Nous avons pour cela des instruments spéciaux selon la nature des quantités que nous voulons mesurer, mètre, balance. Ainsi pour mesurer les poids de deux corps, pour les peser, nous mettons chacun d'eux dans les plateaux d'une balance. Si les deux plateaux sont en équilibre c'est que les deux poids sont égaux. S'il en faut mettre deux fois plus d'un côté que de l'autre, nous disons que celui-ci pèse deux fois plus que celui-là.

Avons-nous un moyen de mesurer les valeurs ? Assurément : c'est l'échange. L'échange aussi est une pesée et qui se fait aussi à la balance : seulement la balance n'est pas visible : elle est dans le for intérieur de chacun des coéchangistes. Chacun d'eux, dans son for intérieur, pèse ce qu'il doit céder

(1) Cette loi double de la valeur est d'ailleurs déjà implicitement exprimée par la formule courante de la *loi de l'offre et de la demande*. Prise au sens étroit, ladite loi exprime simplement un rapport entre deux quantités, la quantité offerte et la quantité demandée (à un prix donné).

Mais, dans un sens large, on peut entendre par demande le fait que les choses sont plus ou moins désirées, c'est-à-dire leur utilité finale, et par offre le fait qu'il est plus ou moins difficile de se les procurer, c'est-à-dire leur coût de production.

avec ce qu'il veut acquérir et se détermine selon que ceci ou cela lui paraît plus lourd ou plus léger. Au reste, qui dit valeur, du moins valeur d'échange, dit par là même mesure, puisque nous avons vu que l'idée de valeur implique celle de comparaison, de rapport. On s'exprime donc bien quand on dit que la valeur d'échange d'une chose est mesurée *par la quantité d'autres choses contre laquelle elle peut s'échanger*, ou plus brièvement par son *pouvoir d'acquisition* (1).

Si donc, en échange d'un quintal de blé, je puis avoir 5 quintaux de charbon, je dirai que la valeur du blé est cinq fois plus grande que celle du charbon, ou à l'inverse que la valeur du charbon est le cinquième de la valeur du blé, c'est-à-dire : *les valeurs de deux marchandises quelconques sont toujours en raison inverse des quantités échangées*. Plus il faut livrer d'une chose dans l'échange, moins elle vaut, et moins il faut en livrer en échange d'une autre, plus elle vaut.

Remarquons toutefois que si l'échange mesure exactement la valeur *relative* des choses, leurs valeurs différentielles, il ne mesure point leur valeur *absolue*, si tant est que ce mot ait un sens intelligible, c'est-à-dire les causes qui agissent sur la valeur, le degré d'intensité de nos désirs — pas plus d'ailleurs que la balance ne mesure la pesanteur, au sens d'attraction terrestre. Si nous transportons notre balance au sommet du Mont Blanc, voire même dans la lune, elle marquera impertubablement les mêmes poids quoique la pesanteur ait sensiblement ou énormément diminuée. Et de même l'échange pourra indiquer les mêmes valeurs respectives, les mêmes prix, quoique les causes quelconques qui déterminent ces valeurs, désirabilité, rareté, coût de la production, etc., aient considérablement varié : — par exemple il se peut que tel progrès de l'industrie humaine qui aurait facilité la production de toute chose et créé l'abon-

(1) Mais gardons-nous de dire, comme on le fait trop souvent, que le pouvoir d'acquisition est ce qui constitue la valeur ! C'est notre désir seul qui constitue la valeur. La puissance d'acquisition n'est qu'un *effet* de la valeur, comme la puissance d'attraction d'un électro-aimant n'est qu'un effet du courant qui la pénètre.

dance, ou inversement que telle pression de l'accroissement de la population qui aurait augmenté la demande de toutes choses et créé la disette, ne se révèle nullement par une variation des prix, ces causes ayant agi simultanément sur les deux plateaux de la balance.

Nous avons toutefois certains instruments qui nous permettent de reconnaître les variations non seulement du poids, mais de la pesanteur elle-même : par exemple le pendule. En avons-nous pour la valeur ? Peut-être pensera-t-on que la monnaie est précisément cet instrument ? Mais non, puisque la monnaie, n'étant elle-même qu'une valeur, se trouve nécessairement affectée par les mêmes causes qui influencent toutes les valeurs. La monnaie ne peut pas plus nous révéler les causes de variation de valeur que les poids de cuivre ou de fonte qui servent d'étalons ne peuvent nous révéler les variations de la pesanteur.

La monnaie est seulement *une commune mesure* de toutes les valeurs d'échange : rien de plus, mais c'est beaucoup.

Pour se faire une idée claire de la grandeur, de la pesanteur, de la valeur, de n'importe quelles notions quantitatives, il ne suffit pas de comparer et de mesurer les choses deux à deux : il faut avoir une commune mesure pour toutes. C'est ainsi que pour mesurer les longueurs, on a choisi pour terme de comparaison, soit quelque partie du corps humain (pied, pouce, coudée), soit une fraction déterminée de la circonférence du globe (mètre). Pour mesurer les poids, on a choisi, pour terme de comparaison, un poids déterminé d'eau distillée.

Le rôle d'une commune mesure est de pouvoir comparer *deux choses situées en des lieux différents*, qui par conséquent ne peuvent être comparées directement, ou de comparer *une même chose à des moments différents*, et de s'assurer si elle a varié et dans quelle proportion. Le mètre permet de comparer la taille des Lapons à celle des Patagons et de mesurer de combien ceux-ci sont plus grands que ceux-là. Il permettra, s'il est usité ou tout au moins connu dans quelques milliers d'années, de comparer l'homme d'alors à l'homme

de nos jours et de s'assurer si la stature humaine a dégénéré.

Pour mesurer la valeur, il ne suffit donc pas de comparer les valeurs deux à deux (comme on le fait par le troc), il faut aussi prendre pour terme de comparaison la valeur d'une chose déterminée. Mais laquelle choisir ?

Chaque peuple, chaque temps, ont usé d'une mesure différente. Homère dit que l'armure de Diomède valait cent bœufs. Un Japonais aurait dit, il y a peu d'années encore, qu'elle valait tant de quintaux de riz, un noir de l'Afrique tant de mètres de cotonnades, un trappeur du Canada tant de peaux de renards ou de loutres.

Cependant c'est un fait remarquable que les peuples civilisés se soient trouvés presque tous d'accord pour choisir comme mesure des valeurs, comme étalon, la valeur des métaux précieux, or, argent ou cuivre, mais surtout les deux premiers. Ils se sont tous servis d'un petit lingot d'or ou d'argent, qu'ils ont appelé le franc, la livre sterling, le mark, le dollar, le rouble, etc. Pour mesurer la valeur d'un objet quelconque, on le compare à la valeur de ce petit poids d'or ou d'argent qui sert d'unité monétaire ; c'est-à-dire on cherche combien il faut céder de ces petits lingots pour acquérir la marchandise en question, et s'il en faut 10, par exemple, on dit que la marchandise vaut 10 francs ou 10 dollars, etc. C'est son *prix*.

Le prix d'une chose est donc l'expression du rapport qui existe entre la valeur de cette chose et la valeur d'un certain poids d'or ou d'argent, ou plus brièvement *sa valeur exprimée en monnaie* : et comme, par tout pays civilisé, la monnaie est la seule mesure usitée des valeurs, le mot *prix* est devenu synonyme du mot *valeur* (1).

Pourquoi a-t-on choisi les métaux précieux comme commune mesure des valeurs ? Parce qu'ils ont deux propriétés particulières qui leur permettent de remplir cette fonction sinon d'une façon parfaite, du moins mieux que tout autre objet connu.

(1) Voir au livre II le chapitre *Le Prix*.

Ces deux propriétés sont : d'une part, une très grande valeur sous un petit volume, ce qui leur donne une grande *facilité de transport* ; d'autre part, une inaltérabilité chimique qui leur assure une *durée* presque indéfinie. Grâce à la première de ces deux propriétés, la valeur des métaux précieux est de toutes les valeurs celle qui varie le moins *d'un lieu à un autre* ; grâce à la seconde, c'est celle qui varie le moins *d'une année à une autre*. Et cette double invariabilité dans l'espace et dans le temps est la condition essentielle de toute bonne mesure. Cependant nous verrons plus loin que, quand on embrasse de longues périodes de temps, non pas même de plusieurs siècles, mais seulement d'une génération, cette invariabilité est illusoire (voir *Historique de la monnaie*).

Aurait on pu en trouver une meilleure ? — On en a proposé plusieurs, d'abord le *blé*.

Ce choix étonne à première vue, car si l'on considère la valeur de cette denrée en différents lieux ou à différentes époques, on constate qu'il en est peu dont les variations soient plus marquées ! On a vu, au même moment, l'hectolitre de blé se vendre 20 francs en France, 15 francs à Londres, et même 3 à 4 francs dans certaines régions de la Sibérie. Et d'une année à l'autre, suivant les circonstances, selon que l'année sera bonne ou mauvaise, le blé peut varier aussi dans des proportions considérables. Au jour où nous écrivons ces lignes (1921) il vaut plus de 100 francs.

A cela on répond que si la valeur du blé est incomparablement plus variable que celle des métaux précieux dans l'espace ou même à de courts intervalles de temps, elle est, par contre, beaucoup plus stable si l'on embrasse de longues périodes. Le blé répond à un besoin physiologique, permanent et qui ne varie guère. Aucune marchandise ne présente au même degré ce double caractère : — 1° d'être presque indispensable (du moins dans les pays de civilisation européenne) jusqu'à une certaine limite, celle marquée par la quantité nécessaire pour nourrir un homme ; — 2° d'être presque tout fait inutile au delà de cette limite, car personne ne se soucie d'en manger plus qu'à sa faim. Donc, malgré les

brusques et fortes oscillations que les caprices du ciel infligent à la production du blé, la loi de l'offre et de la demande tend toujours à la ramener au niveau marqué par le besoin physiologique et avec d'autant plus de force que la production a été momentanément écartée de la position d'équilibre.

Il est donc vrai que le blé présente, au point de vue des variations de sa valeur, des qualités et des défauts *précisément inverses* de ceux qui caractérisent les métaux précieux. Mais cela ne suffit pas pour lui décerner le rôle de monnaie : tout au plus celui de mesure complémentaire et rectificative. Et en effet, il a été souvent employé par les statisticiens comme un bon moyen de contrôle pour apprécier le coût de la vie aux différentes époques de l'histoire.

On a proposé encore pour commune mesure le *salaire minimum*, celui de l'ouvrier non « qualifié », du manoeuvre qui gagne tout juste sa vie — en partant de cette idée que le nécessaire pour faire vivre un homme doit être une quantité constante. Mais il suffit de se référer à ce que nous avons dit des besoins (p. 42) et à ce que nous dirons plus loin des salaires, pour reconnaître que c'est une présomption absolument contraire aux faits.

Le plus sage est donc encore de se rabattre sur la monnaie. Mais y a-t-il lieu de nous décourager parce que cette mesure laisse fort à désirer ? Nullement. L'Economie politique n'est pas la seule science qui ait à s'accommoder d'instruments imparfaits. Les sciences les plus exactes se trouvent souvent dans le même embarras. J'ai entendu un astronome illustre, Leverrier, dire qu'il ne lui importait guère d'avoir un instrument parfaitement exact et qu'il ne le cherchait même pas, mais que le point essentiel c'était de connaître ses erreurs pour le corriger. C'est précisément ce qu'il faut faire pour redresser l'instrument monétaire : apprendre à découvrir, à mesurer et à corriger ses variations.

Reste à savoir comment on s'y prend.

VII

Comment on corrige l'étalon des valeurs.

Les Index Numbers.

Peut-on trouver un moyen d'abord de *constater*, puis de *corriger* les variations apparentes qui tiennent à la variation de l'étalon ? — Ce sont là deux questions distinctes.

§ 1. En ce qui concerne les moyens de découvrir les variations de valeur de la monnaie, il est évident que nous ne pouvons les reconnaître que par comparaison avec la valeur des autres produits. Nous aurons beau regarder une pièce d'or de 20 francs, il est clair que, par définition, ce petit lingot d'or vaut toujours 20 francs et il semble même absurde de dire qu'il puisse valoir plus ou moins.

Pourtant supposons qu'on ait dressé à un moment donné, par exemple à la veille de la guerre, une liste des prix de toutes les marchandises, sans en excepter aucune. Supposons qu'on dresse aujourd'hui une nouvelle liste et que, en la comparant à l'ancienne, on constate que les prix de toutes ces mêmes marchandises *sans exception* ont quadruplé. Quelle est la conclusion qui s'impose ?

Un phénomène tel qu'une *hausse générale et uniforme des prix* ne comporte que deux explications possibles : — ou bien il faut admettre que les faits sont ce qu'ils paraissent être, c'est-à-dire que toutes les marchandises ont subi un mouvement de hausse générale et identique ; — ou bien il faut admettre que la valeur d'une chose, la monnaie, a subi un mouvement de baisse, rien n'ayant changé d'ailleurs dans la valeur des autres marchandises. Entre ces deux explications, laquelle choisir ? Le bon sens ne permet pas d'hésiter un instant. Autant la seconde est simple et claire, autant la première est invraisemblable par le prodigieux concours de circonstances qu'elle suppose. Comment, en effet, imaginer une cause ayant la vertu d'agir *simultanément* et également sur la valeur des objets les plus *dissemblables* au point de

vue de leur utilité, de leur quantité, de leur mode de production? une cause capable de faire monter à la fois, et dans une proportion identique, la laine et la houille, le blé et le diamant, le papier et les vins, la terre et la main-d'œuvre, et tous autres objets qui n'ont aucune solidarité entre eux?

Préférer cette seconde explication serait tout juste aussi insensé que de préférer, pour expliquer le mouvement des astres, le système de Ptolémée à celui de Copernic. Ce mouvement, lui aussi, peut s'expliquer de deux façons : soit par déplacement de la voûte céleste tout entière d'Orient en Occident, soit tout simplement par le déplacement de notre terre en sens inverse. Or, même à défaut de toute preuve directe, il ne serait pas permis d'hésiter entre les deux explications : comment imaginer en effet que des astres aussi divers par leur nature et aussi prodigieusement distants les uns des autres que le soleil, la lune, les planètes, les étoiles et les nébuleuses, puissent marcher ainsi en conservant leurs rangs et leurs distances, comme des soldats à une revue? — Et bien ! il faut raisonner de même quand on voit un mouvement uniforme des prix ; il ne peut raisonnablement s'expliquer que comme une sorte d'illusion d'optique, comme un mouvement apparent causé par le mouvement réel et inverse de la monnaie (1).

Mais ceci n'est qu'une hypothèse jamais réalisée. En fait on ne constate jamais une hausse uniforme et identique des prix de toutes choses. C'est ainsi qu'en ce moment, quoique la hausse sur les prix d'avant la guerre soit presque sans exceptions, elle est très inégale et peut varier du double au

(1) Voir Cournot, *Doctrines économiques*.

(2) Qu'on nous permette d'emprunter encore une comparaison au domaine astronomique. On a constaté que les étoiles, qualifiées faussement de fixes, se déplaçaient en réalité dans des directions très divergentes. D'un côté du ciel elles semblent se rapprocher les unes des autres ; de l'autre côté elles semblent s'éloigner les unes des autres : c'est surtout la constellation d'Hercule qui semble se dilater. On n'a d'autre ressource, pour expliquer ce déplacement général, que de le considérer comme une illusion d'optique produite par un mouvement de translation de notre système solaire vers la constellation d'Hercule, mouvement que l'on a même tenté de mesurer.

centuple selon les produits ou selon les pays. Qu'est-ce à dire ? C'est qu'il y a des causes de hausse *spécifiques* pour chaque marchandise. Toutefois la généralité de la hausse des prix serait inexplicable s'il n'y avait pas, sous les causes spécifiques et locales, une cause générale aussi qui ne peut être que la dépréciation de la monnaie.

C'est afin de dégager cette cause générale que les économistes s'appliquent aujourd'hui à dresser des tableaux connus sous le nom de *Index Numbers* ou, si l'on veut parler français, *les Nombres Indices*. Comme il serait impraticable de mettre dans ces tableaux toutes les marchandises, on choisit les principales. Ce choix est assez délicat.

C'est tout un art que de dresser des *Index Numbers* et il faudrait bien des chapitres pour en exposer les difficultés et les méthodes à suivre.

S'il s'agit d'apprécier le coût de la vie, il faut prendre les prix du détail, puisque ce sont ceux-ci seulement qui sont ressentis par le consommateur. Mais il s'agit d'apprécier les variations de la monnaie, il faut, au contraire, écarter les prix du détail, parce qu'ils sont trop irréguliers et variables selon les circonstances locales, parce qu'ils ne comportent pas de *cours*. On ne prendra donc que les prix du gros, tels qu'ils sont cotés dans les Bourses de commerce, dans les statistiques des douanes, etc. Mais il faut les choisir dans les catégories les plus différentes, afin de neutraliser autant que possible, par compensation, les causes de variations spécifiques à telle ou telle catégorie.

Le choix fait, voici comment on procède. On totalise les prix pour chacune des années que l'on veut comparer, mais au lieu d'inscrire les totaux obtenus en chiffres réels, on procède par une double simplification : d'abord on prend la moyenne de tous les prix obtenus ; puis on ramène cette moyenne au chiffre conventionnel de 100 pour l'année qu'on veut prendre pour terme de comparaison, pour *base*, comme on dit, et en chiffres proportionnels pour les autres années. Supposons, pour prendre un chiffre quelconque, que l'addition des prix ait donné un total de 2.760 francs pour l'année

1913 et de 11.040 en 1920. Au lieu d'écrire, en regard des deux dates, ces deux chiffres qui ne diraient rien à l'œil, on inscrira 100 et 400 et, les chiffres concrets se trouvant ainsi éliminés pour ne laisser apparaître que le pourcentage, la hausse des prix sera immédiatement mesurée : elle est du quadruple, mais on ne le voyait pas. Telle est en réalité la hausse des prix depuis la guerre, en France (1).

(1) Voici un nombre-indice des prix pour la Ville de Paris, d'après le *Bulletin de la Statistique Générale de la France*, qui embrasse la période de guerre :

1914 (juillet).....	100	—	1918 (juillet).....	206
1915 id.	123	—	1919 id.	261
1916 id.	132	—	1920 id.	373
1917 id.	183	—	1920 (décembre),...	424

Donc les prix en 1920 comparés à ceux d'avant-guerre représentaient une hausse de 324 pour 100 (mais non de 424 pour 100, erreur de mot ou de calcul commise sans cesse dans les journaux). Le prix a donc plus que quadruplé.

On est donc autorisé à en conclure que la monnaie a subi une énorme dépréciation (facilement explicable, comme nous le verrons plus loin, par l'émission excessive de monnaie de papier), mais il serait inexact d'affirmer que cette dépréciation a été exactement inverse, soit des $3/4$ (76 0/0).

Voici, comme terme de comparaison, les nombre-indices pour quelques pays, à la même date fin 1920, date qui semble avoir marqué le maximum :

Angleterre.....	278
Italie (Rome).....	373
Etats-Unis.....	173

En Russie et même dans la plupart des pays de l'Europe orientale la hausse est incalculable, la valeur du papier-monnaie étant tombée à rien.

THE UNIVERSITY LIBRARY.
RECEIVED ON

- 3 SEP 1924

ALLAHABAD.

LIVRE I

LA PRODUCTION

PREMIÈRE PARTIE

LES FACTEURS DE LA PRODUCTION

En vertu d'une tradition qui remonte aux premiers économistes on a toujours distingué trois agents de la production : la *Terre*, le *Travail* et le *Capital*. Cette division tripartite a l'avantage d'être commode pour la classification et il ne nous paraît pas qu'il y ait utilité à l'abandonner, du moins dans un livre élémentaire comme celui-ci.

Mais elle a besoin de quelques rectifications préliminaires. L'Économie politique classique a toujours manifesté une tendance fâcheuse à mettre ces trois facteurs de la production sur pied d'égalité. Or il est certain qu'ils jouent des rôles très inégaux.

Des trois, le Travail est le seul qui puisse prétendre au titre d'*agent* de la production dans le sens exact du mot. L'homme seul joue un rôle actif; seul il prend l'initiative de toute opération productive.

La Terre (ou plutôt la Nature, car il ne s'agit pas seulement du sol cultivé mais du milieu matériel, solide, liquide et gazeux, dans lequel nous vivons) joue un rôle absolument *passif* : elle ne fait qu'obéir à la sollicitation de l'homme, le

plus souvent même après de longues résistances. Pourtant, elle constitue une condition indispensable de la production, et pas seulement lorsqu'il s'agit de richesses corporelles. On peut même appeler à bon droit le facteur *originnaire* de la production, car non seulement il est concomitant à l'action du travail, mais encore il lui est préexistant. L'activité de l'homme ne saurait s'exercer dans le vide ; elle ne procède pas par un *fiat* créateur ; elle doit trouver en dehors d'elle les matériaux indispensables et c'est précisément la nature qui les lui fournit.

Le troisième, le Capital, non seulement ne joue qu'un rôle purement passif comme la nature et ne mérite en aucune façon le nom d'agent, mais même il ne saurait être qualifié comme celle-ci de facteur *originnaire*. Il n'est qu'un facteur en sous-ordre qui, au point de vue logique comme au point de vue généalogique, dérive des deux autres. Le capital, comme nous le verrons d'une façon plus précise, est un produit du travail et de la nature, mis à part pour la production. Le nom qui lui conviendrait le mieux est celui d'*instrument*, dans le sens le plus large de ce mot.

On peut remarquer que chacun des trois facteurs de la production a apparu à son heure sur la scène économique. Dans les sociétés primitives des peuples chasseurs, pêcheurs ou pasteurs, c'était presque exclusivement la nature qui fournissait tout ; — dès l'antiquité le travail est venu s'y joindre, d'abord agricole, puis industriel ; — dans les sociétés modernes, le capital a apparu enfin et a dominé les deux autres à tel point que l'on désigne couramment le régime social de notre temps par le qualificatif de *régime capitaliste*.

Il est évident que, comme toutes les classifications, celle-ci est à certains égards arbitraire et qu'en réalité les trois facteurs se confondent souvent. La terre, quand elle a été défrichée, drainée, cultivée, devient un produit du travail et par conséquent un capital. Inversement le travail ne peut être isolée de la nature : les organes de l'homme sont évidemment des agents naturels — tels la main de l'ouvrier.

l'œil du peintre, le gosier du ténor (1). — Et enfin l'homme lui-même devient un capital quand par l'éducation il a emmagasiné dans son cerveau et incorporé dans ses gestes les connaissances acquises.

CHAPITRE PREMIER

LA NATURE

Il faut entendre par le mot de Nature non un facteur déterminé de la production, ce mot n'exprimerait qu'une vague entité, mais l'ensemble des éléments préexistants qui nous sont fournis par le monde dans lequel nous vivons.

Pour que l'homme puisse produire, il faut que la nature lui fournisse un *milieu climatérique* propice, une *terre* suffisamment fertile, et ultérieurement des *forces motrices* qui aident son travail. On pourrait ajouter *le temps*, puisque le temps aussi bien que l'espace conditionnent notre existence.

I

La terre.

La terre fournit à l'homme : 1° l'emplacement nécessaire pour y poser son pied, pour y bâtir sa maison, pour y cultiver son champ ; 2° les espèces végétales et animales qui seules peuvent satisfaire aux deux besoins primordiaux, l'alimentation et le vêtement ; 3° dans son sous-sol les minéraux et le combustible qui sont l'aliment de l'industrie.

(1) C'est pour cela que c'est un non-sens de poser la question si le travail *seul* peut produire sans la nature ? On est tenté de répondre oui, en pensant à la production des richesses immatérielles, des services. Mais on oublie que, même en ce cas, le travail n'est jamais *seul*. Il implique non seulement des organes vivants, mais aussi un milieu, une atmosphère, des sons, de la lumière, etc. Voir ci-après, *La productivité du travail*.

§ 1. A l'état primitif, l'homme se contente des produits que la terre lui donne spontanément, ce qui ne veut pas dire qu'il n'ait à peiner terriblement pour se les procurer, mais ce qui veut dire simplement qu'il ne peut ni ne sait les modifier. C'est la première étape de l'industrie, celle des peuples *chasseurs* ou *pêcheurs*. Elle a duré, à ce qu'il faut croire, infiniment plus longtemps que les périodes industrielles qui ont suivi — quelque 200.000 ans, à ce qu'assurent certains paléontologistes. Encore n'est-il point vrai de dire que la chasse ait été la première forme de l'industrie humaine, car elle suppose des armes, l'arc, le javelot, la fronde ou le piège ; elle a donc dû être précédée par une phase qui se perd dans la nuit des temps, où l'industrie humaine ne se distinguait en rien de l'industrie animale, c'est-à-dire où l'homme en était réduit à guetter et à attraper, tant bien que mal, quelque misérable proie : c'est le régime qu'on a appelé, pour le distinguer de la chasse, d'un nom assez expressif, la *quête*.

La chasse, quel que soit le nombre des millénaires qu'elle ait duré, n'a jamais pu élever aucun peuple à l'état civilisé, au sens où nous entendons ce mot. C'est parce qu'elle est trop peu productrice, ou pour mieux dire trop dévastatrice, pour permettre à une population d'atteindre à ce minimum de densité qu'exigent la vie sociale et le développement de l'industrie. Si la population française devait vivre de la chasse, et même en supposant que le gibier disparu pût se reconstituer, elle se réduirait à quelques centaines de milliers d'hommes. Le nombre des Peaux-Rouges n'était pas plus élevé au temps où ils occupaient en maîtres un territoire deux ou trois fois plus vaste que la France.

Il en est tout autrement de la pêche. Celle-ci, du moins la pêche maritime, s'est montrée beaucoup plus efficace pour faire vivre les hommes et même pour les élever à un degré de civilisation relativement élevé. Cette supériorité s'explique aisément par les caractères différents de ces deux modes d'exploitation des richesses naturelles :

a) La pêche fournit une alimentation généralement plus **abondante et moins dépendante du hasard que la chasse.**

Elle ne dépeuple pas les mers comme la chasse fait des forêts, surtout quand elle n'est pratiquée qu'avec des engins primitifs. Il en résulte donc qu'elle permet à des agglomérations humaines assez denses de se former et de devenir sédentaires, tandis que la tribu chasseresse doit sans cesse aller à la recherche de nouveaux territoires de chasse. En un mot, elle permet de fonder des villes. Et pourtant comme tout pêcheur est nécessairement navigateur, cette vie sédentaire n'exclut nullement les voyages au long cours et même elle a créé les premières relations internationales. Exemple : les pays scandinaves et leurs aventureux Normands.

b) La pêche ne peut guère se faire utilement par l'homme isolé : elle se fait par groupes, tandis que le chasseur va seul et même s'applique jalousement à dissimuler ses pistes. La barque et le filet sont le résultat d'un travail collectif et ne peuvent être employés que par une association dont on peut dire déjà qu'elle est coopérative. L'influence sociale de ces instruments est donc tout autre que celle de l'arc ou de la fronde du chasseur : toute barque apprend nécessairement à obéir à un chef et à le bien choisir. Par là aussi la pêche a des conséquences sociales et politiques tout autres que la chasse.

§ 2. La seconde étape est l'industrie *pastorale*. C'est le prolongement naturel de la chasse, avec cette différence immense que l'homme, au lieu de détruire les animaux, les élève et que l'exploitation productrice remplace ainsi l'exploitation déprédatrice. Mais le plus grand service que l'industrie pastorale ait rendu à l'homme ce n'est pas seulement de lui avoir fourni l'aliment quotidien (lait, beurre, viande) et le vêtement (toison, cuir), c'est de lui avoir procuré le loisir, soit sous la tente, soit même aux champs, durant la garde inactive des troupeaux, et de lui avoir permis par là d'ébaucher les premières industries par le tissage de la laine, les premières sciences par l'observation des astres et des plantes, la première littérature par les chants et les récits héroïques.

L'industrie pastorale a aussi créé la famille patriarcale et, avec elle, un régime social et des formes de gouvernement

dont les survivances se retrouvent encore dans les lois et les constitutions des peuples contemporains, mais dont nous n'avons pas à nous occuper ici.

Ainsi c'est à la domestication des animaux que sont liées les origines de la civilisation. Cette domestication remonte loin cependant, 16 à 18.000 ans, d'après M. de Mortillet.

Cependant l'industrie pastorale ne sait rien tirer de la terre que ce que celle-ci donne spontanément. Elle ne peut donc faire vivre sur une superficie donnée qu'une population très restreinte, plus que la chasse, mais moins que la pêche ; et même la tribu ne peut vivre qu'à la condition de changer souvent de pâturages pour faire vivre ses troupeaux. Elle est donc condamnée à la vie nomade et en cela ce régime reste inférieur même à celui des peuples pêcheurs.

§ 3. Les modes d'exploitation de la terre dont nous avons parlé jusqu'ici ne s'appliquent qu'à l'alimentation animale, mais l'alimentation végétale a suivi un développement parallèle.

La cueillette a servi à l'alimentation des hommes bien avant la chasse : elle a été symétrique à la quête, mais a tenu une beaucoup plus grande place dans les moyens d'existence des populations primitives et même s'est prolongée jusque dans les premiers âges de la civilisation. Si le chêne a été l'arbre de Jupiter, ce n'est pas seulement parce qu'il attirait la foudre mais parce qu'il a pour fruit le gland et que le gland a été le pain des hommes pour les peuples habitant l'Europe, alors qu'ils étaient déjà, comme les Gaulois, arrivés à la période historique : on mangeait encore du pain de glands du temps de Charlemagne (1).

Du jour où l'homme eut appris à domestiquer les animaux sauvages, l'idée lui vint sans doute qu'il pourrait de même domestiquer, élever, en un mot cultiver les plantes sauvages

(1) Ceux qui ont essayé de grignoter des glands crus ne peuvent croire que les hommes aient jamais pu tolérer un pareil aliment. Mais ils ne trouveraient guère plus appétissants les grains de blé s'il fallait les manger tels qu'ils sortent de l'épi ! Les hommes qui vivaient de glands ne les mangeaient pas crus non plus : ils savaient sans doute trouver les moyens de les apprêter.

Ce jour-là l'*agriculture* naquit. Cependant elle n'a certainement pas commencé par l'opération que ce mot implique aujourd'hui : le labour. Car labourer la terre suppose une accumulation déjà énorme d'inventions, non pas seulement la charrue, mais le fer qui arme la charrue et que le bronze de l'âge antérieur n'aurait pu remplacer. Elle suppose le dressage du taureau pour subir le joug, car c'est un fait curieux que pendant des milliers d'années l'homme ait su utiliser le bétail comme fournisseur d'aliments et de vêtements et le cheval comme compagnon de course et de guerre, mais non comme aides pour son travail. Enfin l'agriculture suppose la découverte des céréales, à commencer par l'orge qui paraît avoir été la première employée. L'imagination s'effare à mesurer la portée de l'acte de l'homme qui, le premier, sut reconnaître que quelque-une de ces humbles graminées portait des grains bons à manger.

Il paraît donc probable que la culture des céréales a dû être précédée par une horticulture ou arboriculture rudimentaire, pratiquée déjà par les peuples chasseurs ou pasteurs, quoique leur vie nomade ne dût guère s'accorder avec le jardinage. Il y a peut-être une signification historique dans le récit de la Genèse qui nous montre Adam cultivant le jardin d'Eden et cueillant les fruits des arbres avant que Caïn fût laboureur.

L'agriculture, au sens de labour, ne doit guère monter au delà des débuts des temps historiques. Les auteurs de l'antiquité en célèbrent la naissance comme un événement relativement récent (1). Ils la saluent comme l'ère de la civilisation, se montrant un peu injustes en cela pour l'âge pastoral, mais parce que celui-ci n'avait pas tenu en Europe la même place qu'en Asie. La culture du blé a cependant imposé aux fils de Japhet un travail beaucoup plus intense que les modes précédents d'exploitation de la terre, non seulement le tra-

(1) « Cérès apprit aux hommes à retourner la terre lorsqu'ils ne trouvèrent plus de glands ni d'arboises dans la forêt sacrée ».

(*Georgiques*, liv. I, vers 147-149).

vail du labour, mais aussi celui de la meule et du pétrin qui ont fait gémir tant de générations d'esclaves et de femmes. Mais le froment a bien payé l'homme de son travail ! D'abord précisément en lui apprenant la loi du travail régulier que la vie pastorale n'avait pu lui apprendre : « Tu mangeras ton pain à la sueur de ton front », puis en lui apprenant en même temps l'épargne. Comme le blé est de conservation facile, il a pu s'entasser dans les greniers. Le grenier a été la première caisse d'épargne du genre humain. La famine, jusque-là toujours menaçante, a été, sinon tout à fait conjurée, du moins très atténuée. Les deux autres grandes céréales, le riz qui a suffi à nourrir les masses profondes de la race jaune, le maïs qui a été l'aliment national du Nouveau-Monde, n'exigent pas autant de travail, sinon pour la culture, du moins pour la préparation alimentaire : elles n'ont pas besoin d'être converties en pain. Mais aussi n'ont-elles pas donné à leurs consommateurs les mêmes vertus : jusqu'à ce jour du moins l'hégémonie du monde a appartenu aux mangeurs de pain.

Avec l'agriculture la vie nomade cesse peu à peu — pas tout de suite, car les premiers essais ont dû vite épuiser la terre. La cité naît. La substitution d'une alimentation en partie végétale à l'alimentation carnivore des âges précédents semble même avoir adouci les mœurs. Les hommes n'ont plus offert à la divinité des sacrifices sanglants, mais, à la place des victimes, la farine sacrée et le pain sans levain. Sans doute les peuples laboureurs ont fait la guerre comme les peuples pasteurs, mais avec un peu moins de férocité, semble-t-il. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, les fils de Caïn ont été plus doux que les fils d'Abel.

Avec l'agriculture, le travail prenant la première place, la Nature, qui jusqu'alors avait pourvu presque seule aux besoins de l'homme, passe au second plan. Quittons-la donc pour le moment.

Il faut dire cependant que les modes primitifs d'exploitation du sol n'ont pas disparu même aujourd'hui. Il y a encore en Asie et en Afrique des peuples pasteurs, et s'il n'y a plus

guère de peuples chasseurs ou pêcheurs au sens complet de ce mot, néanmoins la pêche est encore une très grande industrie qui fait vivre des millions d'hommes ; et la chasse elle-même est représentée encore par quelques grandes entreprises, comme celle de la Compagnie de la Baie d'Hudson qui approvisionne de fourrures les pays civilisés. Mais on voit se manifester dans ces entreprises la même évolution que celle qui, à l'aube de l'histoire, a transformé les peuples chasseurs en peuples pasteurs.

Quand il s'agit des êtres vivants, animaux ou végétaux, l'industrie peut conjurer dans une certaine mesure le sort qui les menace en transformant ses procédés. Au lieu de faire la chasse, on peut faire de l'élevage ; au lieu de faire la pêche, on peut faire de la pisciculture ; au lieu de défricher la forêt, on peut faire du reboisement ; c'est-à-dire qu'on peut s'élever de la catégorie de l'industrie extractive à celle de l'industrie agricole.

C'est ainsi qu'au Canada, la peau de renard ayant atteint, par suite de la dépopulation de l'espèce, des prix exorbitants, l'élevage des renards est devenu une industrie des plus lucratives. Plus de dix Compagnies ont été fondées à cet effet. En Floride, il y a de véritables fermes pour l'élevage du crocodile dont le cuir a une grande valeur. Quant à l'autruche, on sait que dans l'Afrique australe anglaise l'élevage se fait en grand, et quelques essais ont été faits dans nos colonies françaises d'Afrique (1).

II

La loi du rendement non proportionnel.

Puisque la terre, dans sa superficie comme dans son contenu, est en quantité limitée, il est impossible que la quantité des produits qu'on en tire ne se trouve pas limitée par contre-coup. C'est un fait gros de conséquences.

(1) Pour les végétaux, l'exemple le plus grandiose est celui du caoutchouc : l'exploitation dévastatrice des forêts du bassin de l'Amazone et du Congo est remplacée peu à peu par la culture industrielle dans les colonies hollandaises et anglaises des Indes. C'est grâce à elle que durant la guerre, et malgré l'énorme consommation de caoutchouc qu'elle a exigée, cette matière première est la seule dont le prix n'ait pas augmenté !

C'est dans l'industrie extractive que la loi de limitation est la plus évidente. Quand la mine est épuisée, il faut bien s'arrêter, et généralement même on est obligé de s'arrêter bien avant qu'elle soit vide, parce que l'extraction cesse d'être rémunératrice — quoiqu'elle puisse le redevenir du jour où la métallurgie fait un nouveau progrès.

Mais il ne suffit pas de s'élever de la production extractive à la production agricole pour avoir partie gagnée, c'est-à-dire pour éluder la loi de limitation qui enserre l'industrie humaine, car sous cette forme supérieure elle rencontre encore des barrières.

1° D'abord la production agricole est limitée par la quantité d'*éléments minéraux* indispensables à la vie des plantes. Toute terre, même la plus fertile, n'en contient qu'une proportion déterminée (azote, potasse, acide phosphorique) et chaque récolte les enlève petit à petit. Sans doute, l'art de l'agriculture réussit non seulement à restituer à la terre les éléments qui lui sont enlevés, mais encore à l'enrichir en lui apportant des éléments nouveaux. Mais il faut remarquer que les sources auxquelles puise l'agriculteur pour enrichir le sol sont elles-mêmes limitées, puisque les engrais naturels ne font que restituer à la terre une partie de ce que les bestiaux ont consommé, et que les engrais chimiques sont des minerais (phosphates, potasse, nitrate, guano, etc.) dont les gisements sont rares et rapidement épuisables.

2° De plus, la production agricole est limitée par les conditions de l'*espace* et du *temps* indispensables à la vie végétale ou animale et qui sont bien plus rigides et bien moins modifiables que dans la production industrielle. Le vrai nom de cette industrie aurait dû être, comme on l'a suggéré d'ailleurs, *viviculture* plutôt qu'*agriculture*. L'agriculteur est réduit à un rôle presque passif: il regarde patiemment la nature accomplir son œuvre, suivant des lois qu'il ne connaît qu'imparfaitement encore et dont il ne peut changer la marche lente. Il faut de longs mois avant que le grain qui dort dans le sillon se soit transformé en épi, de longues années avant que le gland soit devenu chêne. Il faut aussi à

toute plante, blé ou chêne, pour étendre ses racines et respirer, un certain espace qu'on ne peut réduire. Sans doute on peut, à prix d'or, dans des serres, avancer la floraison des lilas ou la maturation des pêches, mais cette culture qui est déjà de l'industrie ne sert qu'au luxe de quelques riches. Au contraire, l'industriel n'est pas enfermé dans le cycle inexorable des saisons : été et hiver, jour et nuit, il peut pousser ses feux ou faire battre ses métiers. Dans ses cuves, dans ses fourneaux, il pétrit à son gré la matière inorganique. Il n'a affaire qu'à des lois physiques ou chimiques beaucoup moins mystérieuses que celles de la vie. La preuve, c'est qu'il les a domestiquées et les fait obéir avec une précision mécanique.

La limitation de la production agricole n'est pourtant point inflexible comme celle de la production extractive : elle est élastique et susceptible même d'un accroissement quasi indéfini, mais au prix d'un effort qui va croissant et finit par être hors de proportion avec le résultat.

Cet accroissement peut se réaliser de deux façons :

1^o par l'*extension* de la superficie cultivée. Il n'est aucun pays, même parmi ceux les plus avancés en civilisation, où la totalité du sol soit cultivée, même en considérant comme telle la partie utilisée sous forme de pâturages et de forêts.

Néanmoins, la marge qui reste disponible est généralement de peu de valeur et ce n'est pas dans cette voie que l'on pourra trouver de grandes ressources pour les besoins des générations futures. Même dans les pays relativement neufs, comme aux États-Unis, la limitation de la terre en étendue commence à se faire sentir : les terres encore disponibles sont généralement dépourvues d'eau et ne peuvent être cultivées que par des procédés onéreux (*dry farming*). Il ne reste plus beaucoup de terres à blé disponibles dans le monde, étant donné que le blé ne peut être cultivé que dans la zone tempérée et il ne semble pas qu'on puisse en attendre beaucoup plus de pain que ce qui est nécessaire pour les 600 millions d'hommes qui s'en nourrissent actuellement.

Il faudra peut-être que ceux qui viendront en surnombre cherchent autre chose (1).

2^o par l'intensification des cultures.

Sans doute, il n'est peut-être pas une seule terre dont l'agriculteur ne pût, à la rigueur, accroître le rendement : seulement, passé un certain stage de l'industrie agricole, il ne peut le faire *qu'au prix d'un travail qui va croissant*, en sorte qu'il arrive un moment où le travail dépensé pour forcer le rendement dépasserait la valeur de ce rendement.

Soit un hectare de terre qui produit 15 hectolitres de blé, ce qui est à peu près la moyenne de la France. Supposons que ces 15 hectolitres de blé représentent 100 journées de travail ou 300 francs de frais. Eh bien ! la loi du rendement non proportionnel (non proportionnel au travail) affirme que pour faire produire à cette terre deux fois plus de blé, soit 30 hectolitres, il faudra dépenser plus de 200 journées de travail ou plus de 600 francs de frais ! Pour doubler le produit, il faudra peut-être tripler, peut-être quadrupler, peut-être même décupler le travail et les frais.

Elle est certainement confirmée par la pratique de tous les jours. Interrogez un agriculteur intelligent et demandez-lui si sa terre ne pourrait pas produire plus que ce qu'elle donne ? Il vous répondra : Assurément. La récolte de blé serait plus considérable si je voulais mettre plus d'engrais, donner des labours plus profonds, purger le sol des moindres racines de chiendent, défoncer à bras d'hommes, au besoin repiquer chaque grain de semence à la main, ensuite protéger la moisson contre les insectes, contre les oiseaux, contre les herbes parasites. — Et pourquoi ne le faites-vous pas ? — Parce que je n'y trouverais pas mes frais : ce supplément de récolte coûterait beaucoup plus qu'il ne vaudrait. — Il y a donc dans la production d'une terre quelconque un point d'équilibre qui marque la limite qu'on ne dépassera pas, non

(1) On songe à cultiver *l'arbre à pain* qui pousse naturellement dans la zone tropicale et donne beaucoup plus que le blé. Ainsi l'évolution économique nous ramènerait proche du temps où l'homme se nourrissait des fruits du chêne (voir ci-dessus, p. 85).

pas qu'on ne pût la dépasser si on le voulait à tout prix, mais on ne le veut pas parce qu'il n'y a aucun intérêt à le faire.

La preuve c'est que s'il pouvait en être autrement, c'est-à-dire si on pouvait augmenter indéfiniment la production d'une superficie de terrain donné, à la seule condition d'augmenter proportionnellement le travail et les frais, il est clair que les propriétaires, certes, ne manqueraient pas de le faire ! Au lieu d'étendre leur exploitation sur un domaine plus ou moins vaste, ils préféreraient la concentrer sur le plus petit espace de terrain possible ; ce serait beaucoup plus commode. Mais en ce cas aussi la face du monde serait tout autre qu'elle n'est. Le simple fait que les choses ne se passent point ainsi et que l'on étend sans cesse la culture à des terrains moins fertiles ou moins bien situés, démontre suffisamment que l'on ne peut pas, en pratique, demander à un même terrain au delà d'un certain rendement (voir au livre III, *La rente foncière*).

Chaque genre de culture comporte un maximum de rendement qui lui est propre. Il est donc évident que si le propriétaire change de culture, il peut déplacer d'un cran la limite. L'hectare de terre en pommes de terre peut donner en poids huit à dix fois plus qu'en blé. Mais la culture de la pomme de terre n'en est pas moins soumise à son tour à la loi du rendement non proportionnel.

Il ne faut pas confondre le rendement en qualité et le rendement en argent. Celui-ci ne dépend pas seulement de la fertilité de la terre, mais des circonstances qui déterminent les prix et qui, celles-ci, ne sont pas soumises à la loi du rendement non proportionnel. La hausse du prix n'a pas de limites imposées par la nature. Si l'on remplace, par exemple, la culture du blé par celle des roses et d'essence de roses, celle-ci peut donner 5.000 francs à l'hectare. Mais l'homme ne vit pas d'essence de rose.

La loi du rendement non proportionnel n'est pas d'ailleurs spéciale, comme on l'enseignait dans l'économie classique, à l'industrie agricole ou extractive. C'est une loi générale de la production qu'on peut formuler ainsi : tout accroissement

de rendement exige un accroissement plus que proportionnel de force. Elle se vérifie également dans le transport : c'est ainsi que, au delà d'un certain point, pour augmenter la vitesse d'un navire de 1/10 seulement — par exemple, pour la porter de 20 nœuds à 22 — il faut augmenter la force motrice de plus de 1/4. Et si on avait la prétention de la doubler, il faudrait la décupler : encore n'y arriverait-on pas.

III

Les forces motrices.

Le travail de production consiste uniquement à façonner et à déplacer la matière. La résistance qu'elle oppose à toute modification en vertu de son inertie est souvent considérable et la force musculaire de l'homme est peu de chose. De tout temps, donc — mais surtout depuis que l'abolition de l'esclavage ne lui a plus permis d'employer gratuitement la force de ses semblables — l'homme a cherché à suppléer à sa faiblesse à l'aide de certaines forces motrices (le mot propre est « énergies ») que la nature lui fournit.

C'est à l'aide des machines que l'homme utilise les énergies naturelles. La machine n'est qu'un outil, avec cette différence qu'au lieu d'être mû par la main de l'homme, cet outil est actionné par la chute de l'eau, la dilatation du gaz, etc. 1).

(1) Cette définition ne vise que la *machine-motrice*, mais dans le langage courant les instruments mus directement par l'homme sont qualifiés aussi de machines toutes les fois qu'ils rendent le travail plus rapide — métier à tisser, machine à coudre, machine à écrire : on dit aussi d'une bicyclette « ma machine » — mais mieux vaudrait les appeler *machine-outils*.

Les outils ou instruments permettent de mieux utiliser la force de l'homme, parfois même de l'augmenter, tout comme la machine motrice, mais avec cette infériorité qu'ils *sont perdre comme temps tout ce qu'ils font gagner en force*. Ainsi, à l'aide d'une presse hydraulique, un enfant peut exercer une pression théoriquement illimitée et, avec un levier et un point d'appui, Archimède se vantait avec raison de pouvoir soulever le monde. Toutefois on s'est amusé à calculer que, en supposant même qu'il eut trouvé ce point d'appui qui lui faisait défaut, il n'aurait réussi à soulever la terre, en y travaillant pendant quelques millions d'années, que d'une quantité infiniment petite.

Or, le temps étant un facteur très précieux, et dont nous devons être très avares, l'accroissement de force qu'on trouve dans l'emploi des instruments est en pratique limité, tandis qu'avec la machine motrice il est indéfini.

Il est à remarquer que d'autant plus puissantes sont ces énergies naturelles et d'autant plus de temps et de peine il a fallu à l'homme pour les dompter et les faire servir à ses fins. Pour capter le Niagara il faut être autrement armé que pour capter la chute d'un ruisseau. Et nous verrons plus loin qu'il en est ainsi même pour l'industrie agricole : une terre naturellement fertile coûte plus à défricher qu'un terrain de sable. Toute utilisation des énergies naturelles est une lutte, comme celle d'Hercule contre les monstres, et l'énergie à déployer par le vainqueur est nécessairement en raison de la puissance de l'adversaire.

Voilà pourquoi il n'en est encore que quatre ou cinq que l'homme ait su utiliser pour la production : la force musculaire des animaux, la pression du vent et des cours d'eau, la dilatation des gaz (surtout sous forme de vapeur d'eau, récemment sous forme de gaz explosifs), enfin, depuis peu de temps, l'électricité (qui d'ailleurs n'est généralement qu'une transformation de la force de l'eau ou de celle de la vapeur). Mais il en est une infinité d'autres, déjà connues ou inconnues. Les vagues que le vent soulève sur la surface des mers ou le flot de la marée qui, deux fois par jour, vient ébranler des milliers de lieues de côtes, le foyer de chaleur que renferme l'intérieur du globe terrestre (1), constituent des réservoirs de force véritablement inépuisables. Et celles qu'on voit ne sont rien à côté de celles que l'on devine, ne fût-ce que des énergies latentes dans les combinaisons moléculaires que le radium a révélées. S'il faut en croire le physicien, l'énergie intra-atomique contenue dans un gramme de matière, si elle pouvait être dégagée, représenterait des millions de chevaux-vapeur !

La domestication de certains animaux, cheval, bœuf, chameau, éléphant, renne ou chien d'Esquimaux, etc., a fourni aux hommes la première force naturelle dont ils aient fait

(1) En Toscane, dans une région où jaillissaient des jets naturels de vapeur (*soffioni*), on les a captés et intensifiés en creusant des trous et on a pu utiliser ainsi plusieurs milliers de chevaux-vapeur.

usage pour le transport, pour la traction, pour le labourage. C'était déjà une précieuse conquête, car l'animal est proportionnellement plus fort que l'homme. La force d'un cheval est évaluée à 7 fois celle d'un homme, tandis que son entretien représente une valeur moindre. Mais le nombre de ces animaux est restreint — d'autant plus restreint qu'un pays devient plus peuplé, car il faut beaucoup de place pour les nourrir ; aussi ne représentent-ils qu'une force motrice relativement peu considérable.

La force motrice du vent et des rivières a été utilisée de tout temps pour le transport, mais jusqu'à ces derniers temps elle n'avait guère reçu d'autre application industrielle que de faire tourner les ailes ou les roues des moulins à vent ou à eau. Le moulin à eau, qui date des premiers siècles de l'ère chrétienne, marque la date d'invention de la première machine proprement dite, dans le sens de force naturelle asservie à la production.

Mais de ces deux forces naturelles, l'une, le vent, est trop faible, généralement du moins, ou en tout cas trop intermittente ; l'autre, si elle est plus puissante et plus facile à capter, a le grave inconvénient d'être localisée sur certains points. Ce n'est que lorsque Newcomen (1705) et plus tard James Watt (1769) eurent employé la chaleur à tendre comme un ressort la vapeur d'eau enfermée dans un réservoir clos, que fut créé ce merveilleux instrument de l'industrie moderne qui s'appelle la machine à vapeur. Et ce qui a fait jusqu'à ce jour la supériorité de la vapeur, c'est qu'elle est *artificielle* en ce sens que ce n'est pas la nature qui l'a créée, c'est l'homme. C'est précisément pour cette raison qu'elle présente cet avantage inappréciable que l'homme peut l'employer *où il veut, quand il veut, comme il veut*. Elle est mobile, portative, continue, sa pression peut s'élever à 1, 2, 3, 4..., 10 atmosphères sans qu'il y ait d'autre limite en pratique que celle imposée par la résistance des parois de la machine.

Mais voici que l'eau, en tant que force motrice, est en train de conquérir une place de premier ordre depuis que l'on a trouvé le moyen de rendre cette force transportable à des

centaines de kilomètres et non seulement *transportable*, mais *divisible* à l'infini, en sorte que la force de l'eau peut rayonner à volonté autour du point où la nature semblait l'avoir enchaînée. C'est ainsi que le Rhône qui, depuis qu'il coule, se dépensait inutilement à user des galets, va aujourd'hui dans les chambres hautes de la Croix-Rousse faire marcher les métiers des canuts lyonnais. Déjà la force motrice se distribue à domicile, comme l'eau et le gaz, et il suffit de tourner un robinet ou de presser sur un bouton pour se la procurer.

Mais comme l'eau agit non par sa quantité ou son étendue, mais seulement par sa chute — car quel parti tirer, en tant que force motrice, des milliards de mètres cubes qui dorment dans un lac comme celui de Genève ou même dans un fleuve à cours paisible comme la Seine? — on a été amené à utiliser l'eau surtout à son maximum de pente, c'est-à-dire à la cascade, et, pour cela, à remonter le plus près possible des sources des fleuves et des réservoirs où ils s'alimentent, aux glaciers. Voilà pourquoi M. Bergès, un ingénieur de Grenoble, a donné, il y a plus de cinquante ans (1868), à cette force nouvelle le nom, qui a fait fortune, de *houille blanche*. Il entendait par là, non point, comme on le croit généralement, l'eau courante en général, mais plus précisément le glacier en tant que réservoir de force emmagasinée, celle de la pesanteur, comme celle de la chaleur l'est dans la houille; l'homme dégage celle-là par la chute comme celle-ci par la combustion.

Par un heureux hasard, où l'on aurait vu autrefois une harmonie providentielle mais qui peut s'expliquer par des causes géologiques, ce sont précisément les pays les plus pauvres en houille noire qui ont été le plus richement dotés par la nature en fait de houille blanche, et *vice versa*. Ainsi en Europe, la Suisse, l'Italie du Nord, les États Scandinaves, qui n'ont pas un atome de houille noire, ont de magnifiques ressources en houille blanche, tandis que l'Angleterre, la Belgique et l'Allemagne, si riches en mines, n'ont que peu de chutes et de cours d'eau utilisables comme force motrice.

De même en Amérique, le Canada et le Brésil, qui ne paraissent guère avoir de mines de houille, ont des forces formidables en chutes d'eau. La France est assez bien partagée puisque, sans être déshéritée pour la houille noire (elle produit les $\frac{2}{3}$ de ce qu'elle consomme), elle possède toute une armée de chevaux hydrauliques équivalant à 8 ou 10 millions de chevaux-vapeur, dont la moitié dans les Alpes, un quart dans les Pyrénées, le reste dans le Massif Central, le Jura et les Vosges, mais dont moins de 1.500.000 sont actuellement utilisés. Elle n'est dépassée en Europe que par la Suède et la Norvège. Si elle sait l'utiliser en entier, cela suffira pour la libérer du tribut qu'elle paie annuellement à l'étranger par l'achat de 20 millions de tonnes de charbon par an.

La supériorité économique de la houille blanche sur la houille noire c'est qu'elle ne se consomme pas par l'utilisation qu'on en fait. La houille noire c'est un trésor enfoui depuis les temps paléontologiques, où nous puisons en prodiges et qui bientôt sonnera creux. La houille blanche se renouvelle comme l'eau qui tombe : c'est le soleil qui se charge de pomper incessamment celle qui a fini son travail et de la remonter sur les sommets, Elle ne tarirait que dans l'éventualité — dont quelques savants nous menacent, il est vrai, mais non encore démontrée, heureusement ! — d'un assèchement général de la terre et de la disparition des glaciers.

Le coût d'installation d'usines d'hydro-électriques (barrages, conduites forcées, turbines et dynamos, réservoirs ou lacs artificiels pour régulariser le débit) coûte assez cher, mais, l'installation une fois faite, le coût d'entretien par cheval est presque nul, tandis que pour la houille, au contraire, ce coût est relativement élevé, chaque cheval consommant en moyenne 1 kilogramme de charbon par heure. C'est pourquoi dans les villages de montagne éclairés par la houille blanche on ne prend pas la peine d'éteindre les lampes pendant la journée.

Mais s'il est vrai que l'eau en temps que force motrice soit immortelle, ou du moins sans cesse renaissante, à la diffé-

rence de la houille qui est morte et fossile, il n'en est pas moins vrai que la première est en quantité limitée tout comme la seconde et qu'il ne sera jamais en notre pouvoir d'augmenter le nombre et la puissance des cours d'eau, mais seulement de les mieux aménager.

A son défaut on rêve d'aller demander au soleil lui-même la force dont nous avons besoin. Mais, en admettant même qu'on y réussisse, cette force empruntée au soleil sera limitée plus encore que les autres forces naturelles, car le soleil ne brille ni toujours, ni partout. Si c'est lui qui doit faire marcher un jour nos usines, quel coup pour l'Angleterre, bien pis que la concurrence de la houille blanche ! Les brouillards de la mer du Nord deviendront son linceul et ce sera désormais au fond du Sahara que l'industrie humaine devra aller bâtir ses capitales.

IV

La question des machines.

Les forces naturelles captées par les machines font des prodiges sur lesquels l'habitude nous a blasés. Non seulement elles permettent d'exécuter les mêmes travaux qu'autrefois dans des conditions de supériorité stupéfiantes, mais surtout elles ont permis d'accomplir des travaux auxquels on n'aurait pu songer autrefois. Pour ne citer que deux exemples entre cent, le journalisme et les chemins de fer, ces deux grands facteurs de la civilisation, qui ont si profondément modifié toutes les conditions de la vie moderne, — non seulement économiques, mais publiques, intellectuelles et morales, — sont l'un et l'autre des créations de la machine à vapeur.

La généralisation de l'automobile, et probablement demain de l'avion, a aussi déjà des conséquences sociales importantes et dont on ne peut encore mesurer la portée. Ce sont vraiment les instruments de libération de toutes les servitudes que le monde physique impose à l'homme, de la distance, du temps, de la pesanteur. Et tout en accroissant

l'indépendance vis-à-vis de la nature, ils resserrent les liens de la solidarité entre les hommes.

Les chemins de fer suburbains dans les grandes villes pourront apporter le remède le plus efficace aux maux des agglomérations urbaines et faciliter la solution de l'angoissant problème du logement ouvrier.

La supériorité de la machine sur le travail de l'homme tient à des causes soit techniques, soit économiques.

Les causes *techniques* sont : 1° la *puissance* qui permet de soulever, transporter ou pétrir la matière. En rassemblant un nombre suffisant de manœuvres les Pharaons ont pu élever les Pyramides et peut-être aurait-on pu, en y mettant un siècle, percer le canal de Panama. Mais les marteaux de mille forgerons tapant ensemble ne pourraient faire ce que font le marteau-pilon, la presse hydraulique ou le laminoir, ni cent mille rameurs mouvoir les gigantesques steamers ou cuirassés à 50 kilomètres à l'heure ; — 2° la *rapidité*. La main de l'homme ni même son œil ne peuvent suivre la rotation de la turbine ou de la broche, le tic-tac des perforatrices ou des riveteuses électriques ; — 3° la *précision* et surtout l'*uniformité* du travail qui permet tout de produire des pièces interchangeables. La main du plus habile ouvrier peut arriver à une précision de 1/10 de millimètres, mais elle ne réussira pas à faire deux pièces identiques. La machine les fait et ne peut même faire autrement, et ainsi toutes les pièces de milliers de fusils ou bicyclettes sont interchangeables.

Les causes *économiques* de la supériorité de la machine sur le travail humain se ramènent à une seule qui est le *bon marché*, l'abaissement du coût de production. Si l'on pense qu'un cheval-vapeur ne consomme pour son alimentation qu'un kilo de charbon en moyenne par heure (un peu plus avec de petites machines, un peu moins avec de grandes) et que ce kilo de charbon ne coûte pas (en temps normal, non à l'heure où nous écrivons !) plus de 5 centimes, on appréciera la différence avec le salaire de l'ouvrier. Il est vrai que le charbon consommé ne constitue pas la seule dépense de la machine : il y a l'huile, les frais d'entretien, l'intérêt et

l'amortissement du capital représenté par la machine dont la vie est assez brève, et enfin le salaire du mécanicien qui la conduit, car elle ne marche pas toute seule, quoique peu s'en faut. Néanmoins, tout compté, l'économie est encore énorme. Elle l'est d'autant plus, cela va sans dire, que la main d'œuvre devient plus couteuse. Aussi la hausse des salaires a-t-elle été un des stimulants les plus efficaces des progrès mécaniques ; parfois une seule grève a suffi pour faire introduire la machine dans l'usine. Si le régime d'esclavage s'était perpétué, jamais les machines n'auraient été inventées.

Les manuels d'Economie politique abondent en exemples du bon marché dû aux machines ; les plus frappants sont ceux du transport et de l'imprimerie — la tonne de marchandise transportée à raison de 6 centimes par kilomètre, le journal de quatre et six pages contenant la matière d'un volume vendu naguère 1 sou — voilà les miracles de la mécanique.

Il y a à ce jour en France, qui est loin d'être le pays le plus avancé pour le machinisme, 15 millions de chevaux vapeur, chacun, représentant une force égale à celle d'une vingtaine d'hommes. Comme le nombre d'hommes employés dans l'industrie et l'agriculture ne dépasse pas en France 10 millions d'hommes, on peut dire que la force productive de chacun d'eux est multipliée par 30, ou, si l'on préfère cette image plus pittoresque, que chaque travailleur français a désormais une trentaine d'esclaves à son service, ce qui devrait lui procurer une situation quasi équivalente à celle des patriciens de Rome, c'est-à-dire lui permettre de cumuler les agréments de la richesse et ceux de l'oisiveté. Dès lors, pourquoi, grâce à ce nouveau régime d'esclavage qui remplacera les antiques servitudes, pourquoi les hommes de demain ne pourraient-ils pas vivre de la vie noble des anciens et, comme les Grecs sur l'Agora ou les Romains au Forum, consacrer à la vie politique, aux délassements artistiques, aux exercices gymnastiques ou aux nobles spéculations de la pensée, les heures dérobées au travail matériel — avec cette différence que ce qui était alors le privilège d'un petit nombre deviendra la loi de tous ?

Pour calmer cette exultation il suffit de remarquer que les machines ne sont que d'un très faible secours pour la satisfaction des deux besoins primordiaux de toute société humaine : l'alimentation et le logement.

On compte en France moins de 200.000 chevaux-vapeur employés dans l'agriculture, soit pas même 1,50 p. 0/0 du chiffre total. Ce lent développement du machinisme dans l'industrie nourricière est-il dû seulement, comme on le croit, à l'esprit routinier des populations agricoles ou ne serait-il pas dû plutôt à la nature même de la production agricole ? C'est cette dernière explication qui nous paraît être la vérité. La terre est le laboratoire de la vie, et la vie a ses lois de développement qui lui sont propres (voir ci-dessus, p. 88). D'ailleurs la plupart des machines employées dans l'agriculture n'ont d'autre but que d'économiser la main-d'œuvre ou d'accélérer le travail, mais non d'augmenter la quantité des produits. La machine à battre le blé ou à tondre les moutons, pas plus que celle à casser le sucre, pas plus que celles qui, à Chicago, transforment instantanément un porc en saucisses, n'ajoutent un atome à la somme de nos richesses, au stock de blé, de laine, de sucre, de viande. Pourtant les machines pour le défoncement ou l'irrigation peuvent accroître en profondeur et en fertilité le terrain utilisable.

En ce qui concerne la construction des maisons, les machines ne s'emploient guère, si ce n'est pour la taille des pierres ou certaines constructions exceptionnelles.

C'est donc dans un domaine plus restreint qu'on ne pense — dans la fabrication et le transport seulement — que l'utilisation des forces naturelles a donné tout ce qu'on pouvait en attendre en fait d'abondance et de bon marché. Il est vrai que les progrès mécaniques dans le transport agissent indirectement sur l'alimentation et le logement en facilitant l'importation des produits agricoles, des engrais et des matériaux de construction.

Mais voici un autre aspect de la question.

S'il est vrai qu'un cheval-vapeur fasse le travail de

20 hommes, chaque nouveau cheval-vapeur créé va permettre à un seul homme qui le conduira de supprimer le travail de 20 autres ouvriers et, par conséquent, va condamner ceux-ci au chômage. Et comme chacun de ces 20 hommes s'efforce de conserver sa place, il semble bien qu'il doit en résulter une surenchère au rabais qui avilira les salaires.

L'économiste Sismondi, il y a un siècle, s'est fait une célébrité d'hérétique, mieux méritée à d'autres égards, par l'éloquence avec laquelle il a dénoncé le machinisme comme un fléau pour la classe ouvrière et pour toute la nation. Il disait que l'invention des machines « rendait la population superflue » (c'est le titre d'un des chapitres de son livre *Nouveaux Principes d'Economie Politique*). Si, disait-il, le machinisme arrivait à un tel degré de perfection que le roi d'Angleterre pût en tournant une manivelle produire tout ce qui serait nécessaire aux besoins de la population, qu'advierait-il de la nation anglaise ?

On sait que les ouvriers aussi ont été violemment hostiles à l'introduction des procédés mécaniques dans l'industrie et qu'ils ont manifesté maintes fois cette hostilité en brisant les machines et en pourchassant les inventeurs. Point n'est besoin de remonter au bateau à vapeur de Papin, mis en pièces en 1707, ou au métier Jacquard brûlé, il y a cent ans, à Lyon. Aujourd'hui encore, nous avons vu les ouvriers déchargeurs des ports de Marseille ou de Boulogne s'opposer à l'établissement des grues et les pêcheurs de Bretagne s'insurger contre l'emploi des grands filets tournants et des bateaux à vapeur dans la pêche aux sardines, parce qu'ils croient que plus ils livreront de poissons et moins ils seront payés, et cela à un moment de disette générale !

C'est naturel, car les ouvriers sont nécessairement les premiers à subir le contre-coup de l'invention mécanique qui vient briser leurs bras. Et comme ils vivent au jour le jour, ils ne peuvent attendre que cela « se tasse ».

Mais, au contraire, les économistes préoccupés de prouver qu'il ne saurait exister dans notre organisation économique de contradiction entre l'intérêt social et les intérêts indivi-

duels, ne pouvaient faire moins que de nier les maux attribués au machinisme et d'affirmer que les machines procurent aux ouvriers toujours plus de travail et plus de bien-être. De là une querelle qui tenait autrefois une grande place dans les traités classiques, mais qui, aujourd'hui, a perdu beaucoup de son importance.

Voici les arguments classiques par lesquels les économistes écartent les griefs imputés aux machines. Il faut pourtant reconnaître qu'ils ne sont pas péremptoires :

1° *Diminution du coût de la vie.* — Toute invention mécanique, dit on, a pour résultat un abaissement dans le coût de la production et par conséquent dans les prix.

Les exemples à citer sont innombrables : nous en avons rappelé deux tout à l'heure, le transport et les journaux ; on peut citer aussi tous les articles de vêtement qui rentrent dans ce qu'on appelle « la confection ». Par conséquent, dit-on, en supposant même que la machine eût pour résultat de faire baisser le salaire, néanmoins l'ouvrier trouverait une compensation, en tant que consommateur, aux fâcheux effets dont il souffrirait en tant que producteur.

Mais pour que cette compensation opère, encore faut-il supposer que l'ouvrier soit consommateur des produits qu'il fabrique. Or, rien n'est moins fréquent qu'une telle coïncidence. La fabrication de certaines dentelles à la mécanique a pu en abaisser le prix, mais comme la pauvre femme qui les brodait n'a pas l'habitude de s'en parer, cela ne la dédommage en aucune façon.

En admettant même que le produit en question rentrât dans la consommation du travailleur, il n'y entrerait sans doute que pour une part infime et la compensation serait dérisoire. L'ouvrière qui tricotait des bas et qui, par suite de l'invention d'une machine à tricoter, perd son salaire, ne s'en consolera pas aisément par la perspective d'acheter désormais ses bas à bon compte chez le marchand.

Pour que la compensation dont on parle fût réelle il faudrait que le *progrès mécanique se réalisât à la fois dans toutes les branches de la production*, de telle façon que la baisse des

prix qui en est la conséquence fût générale et simultanée. En ce cas, oui, on pourrait dire qu'il importerait peu à l'ouvrier de toucher un salaire réduit de moitié si toutes ses dépenses se trouvaient aussi réduites de moitié. Malheureusement nous avons constaté tout à l'heure que les découvertes mécaniques n'ont pas lieu dans toutes les branches de la production, mais seulement dans un petit nombre d'entre elles, et notamment qu'elles n'affectent que dans une faible mesure précisément celles des dépenses qui occupent la plus grande place dans le budget de l'ouvrier, à savoir la nourriture et le logement.

2^o *Accroissement de la demande de main-d'œuvre.* — Loin de supprimer ou de restreindre la demande de main-d'œuvre, le machinisme a pour résultat, dit-on, d'augmenter cette demande. En effet, toute invention mécanique, par cela seul qu'elle amène une baisse des prix, doit provoquer une augmentation de débit correspondante, selon la « loi de la demande », et par conséquent elle finit toujours par rappeler les travailleurs qu'elle avait momentanément expulsés. Au lieu de leur enlever de l'ouvrage, elle leur en crée. Et les exemples à l'appui abondent. Grâce à la multiplication des livres depuis l'invention de l'imprimerie, combien plus d'ouvriers typographes aujourd'hui que de copistes au moyen âge ! Grâce aux chemins de fer, combien plus de voyageurs et par conséquent combien plus d'employés de chemins de fer dans les services de la traction et de l'exploitation qu'il n'y avait autrefois de postillons, palefreniers et maîtres de postes ! Grâce aux métiers mécaniques, combien plus d'ouvriers employés dans l'industrie textile qu'autrefois de tisserands !

A ceci on peut d'abord répondre que, quoique l'accroissement du débit soit la conséquence normale de la baisse des prix, ce n'est pas vrai dans tous les cas, notamment dans les cas suivants : — a) Toutes les fois qu'un produit ne répond qu'à un besoin limité. L'exemple des cercueils est classique, mais il est bien d'autres produits (sel, parapluies, lunettes, clefs) pour lesquels une baisse de prix n'augmenterait que

faiblement la consommation. Il n'est pas probable que si le prix des chapeaux diminuait de moitié, on en usât deux fois plus. Pour les articles de luxe, il se pourrait même que la multiplication diminuât la consommation, en les dépréciant. — *b)* Toutes les fois qu'une industrie est solidaire d'autres industries. C'est un cas très fréquent. La production des bouteilles et des tonneaux aura beau baisser, on n'en vendra pas davantage si on n'a pas plus de vin à y mettre. De même, la production des ressorts de montres est limitée par celle des montres, la production des boulons par celle des rails ou des chaudières, celle des rails et chaudières est limitée à son tour par d'autres causes indépendantes des prix, telles que le développement des transports, la production minière, etc.

De plus, en admettant même une augmentation de consommation proportionnelle ou plus que proportionnelle à l'abaissement des prix, encore faudrait-il un temps plus ou moins long et peut-être plusieurs générations avant que cette évolution s'accomplisse. Il faut du temps pour que les prix anciens s'abaissent, d'autant plus que la résistance intéressée des fabricants et les habitudes acquises en ralentissent la chute; la concurrence finit bien par l'emporter, mais les industries rivales ne s'établissent pas en un jour. Il faut plus de temps encore avant que l'abaissement des prix ait fait pénétrer le produit dans les nouvelles couches de la société qui ne changent pas en un jour leurs goûts et leurs besoins. Si le tisserand du siècle dernier, devant son métier mort, eût pu savoir qu'aujourd'hui ses petits-enfants trouveraient du travail et de plus hauts salaires dans de magnifiques usines, il y eût trouvé sans doute quelque réconfort moral, mais cela ne lui aurait pas donné du pain.

En somme, l'argumentation classique revient à dire que si l'invention des machines peut provoquer des crises et causer des souffrances, celles-ci ne sont que temporaires et se guérissent spontanément. On peut l'admettre en effet, mais c'est une faible consolation, car on pourrait en dire autant de tous les maux de ce monde : tous sont temporaires, hormis la mort

Ce qu'il faudrait dire plutôt — mais l'école optimiste n'aime pas à faire de tels aveux — c'est que les maux dont on se plaint n'ont rien de spécial aux machines. *Tout progrès économique*, qu'il s'agisse d'invention mécanique ou de mode nouveau d'organisation du travail, *ne peut avoir pour effet que de rendre inutile une certaine quantité de travail*. Et étant donnée l'organisation de nos sociétés modernes fondée sur la division du travail, où chacun de nous vit d'un genre de travail déterminé, il est impossible que ce progrès, quel qu'il soit — et non pas seulement l'invention mécanique, mais tout perfectionnement dans l'organisation, tel que les grands magasins, les coopératives, les trusts, etc. — ne rende pas inutile le travail de quelqu'un et ne lui enlève du même coup son gagne-pain. Là est la contradiction fatale.

C'est à ce point de vue que se placent les socialistes. Pour eux, tous les maux résultant du machinisme sont imputables non aux machines mais à *l'appropriation du machinisme par le capitaliste*. Les ouvriers éclairés, les chefs des syndicats, comprennent très bien que le machinisme, nonobstant toutes les perturbations qu'il entraîne, est une des formes nécessaires et bienfaisantes de l'évolution industrielle et qu'il serait non seulement vain mais contraire aux intérêts supérieurs de la classe ouvrière, de chercher à l'enrayer. Ils se défendent d'être hostiles aux machines par esprit de misonéisme et de routine : au contraire ils sont inclinés à exalter outre mesure les miracles de transformation sociale qu'ils en attendent. Si elles appartenaient à la communauté, pensent-ils, alors elles n'auraient d'autre effet que de réduire la part de travail de chacun — mais non plus de supprimer le gagne-pain de personne. Leur thèse ce n'est donc plus qu'il faut détruire les machines, mais les nationaliser.

En attendant, les organisations syndicales, et les patrons eux-mêmes, ont appris à prendre les mesures nécessaires pour amortir le choc résultant de l'introduction des machines dans l'industrie : elles s'efforcent de faire bénéficier les ouvriers des économies réalisées sur le coût de produc-

tion, soit sous forme d'augmentation de salaires, soit sous forme de réduction des heures de travail.

Néanmoins, il serait bien exagéré d'affirmer qu'on y réussira complètement. L'existence dans tous les pays industriels d'un excédent de main-d'œuvre, de ce que les socialistes appellent la réserve de l'armée industrielle, où les patrons peuvent puiser selon leurs besoins et qui par sa présence pèse sur le taux des salaires, ne peut guère être expliquée que par l'action continue des inventions mécaniques et autres progrès industriels laquelle tend à réduire sans cesse le nombre de bras nécessaire pour les besoins.

Tout ce qu'il est permis d'espérer pour l'avenir c'est que les répercussions douloureuses des inventions mécaniques tendront à s'atténuer. En effet, il est bien évident qu'une machine nouvelle apparaissant dans une industrie déjà mécanisée ne provoque pas une révolution semblable à celle du premier métier mécanique dans le tissage à la main — de même que la découverte d'une mine d'or nouvelle venant se déverser dans un stock énorme ne provoque pas une perturbation du prix semblable à celle qui suivit la découverte des premières mines du Nouveau Monde. L'histoire nous montre, dans l'évolution économique de l'humanité, des poussées de transformation brusque suivies de longues périodes d'un état plus ou moins stationnaire : il est donc très possible que la grande transformation économique de notre temps soit suivie d'un long temps de repos ou du moins de progrès très lent, semblable au cours paisible, économiquement parlant, des périodes qui ont précédé.

CHAPITRE II

LE TRAVAIL

I

Du rôle que joue le travail dans la production.

Pour réaliser ses fins, et principalement pour satisfaire aux nécessités de son existence, tout être qui vit est forcé d'accomplir un certain travail. La graine elle-même fait effort pour soulever la croûte de terre durcie qui la recouvre et venir respirer l'air et la lumière. L'huitre, attachée à son banc, ouvre et referme ses écailles pour puiser dans le liquide qui la baigne les éléments nourriciers. L'araignée tisse sa toile. Le renard et le loup vont en chasse. L'homme n'échappe pas à la loi commune ; lui aussi doit faire des efforts persévérants pour suffire à ses besoins. Cet effort, inconscient dans la plante, instinctif dans l'animal, devient chez l'homme un acte réfléchi et prend le nom de *travail*.

N'y a-t-il pas pourtant certaines richesses que l'homme peut se procurer sans travail, celles que la nature lui octroie libéralement ? C'est une question délicate.

Il faut remarquer d'abord que pour cette catégorie de richesses qui s'appellent des *produits*, il n'en est pas une seule qui ne suppose dans une mesure quelconque l'intervention du travail. Cela résulte de l'étymologie même du mot produit, *productum* (*mené en avant*). Or, qui l'aurait ainsi mené, sinon la main de l'homme ? Pour que des fruits puissent servir à la satisfaction de nos besoins, même ceux

que la nature nous donne elle-même, fruit de l'arbre à pain, bananes, dattes, ou tous les crustacés et coquillages que l'on appelle en Italie *frutti di mare*, encore faut-il que l'homme ait pris la peine de les ramasser. La cueillette représente certainement un travail qui peut devenir fort pénible.

Il faut remarquer d'ailleurs que l'on ne se fait pas d'ordinaire une idée juste du rôle considérable que joue le travail, même dans la création de ces produits qualifiés souvent très inexactement de « naturels ». On est disposé à croire, par exemple, que tout ce qui pousse sur la terre, céréales, légumes, fruits, est une libéralité de cette terre, *magna parens frugum* (1). En réalité, la plupart des plantes qui servent à l'alimentation des hommes ont été, sinon créées, du moins tellement modifiées par la culture et les travaux de centaines de générations, qu'à cette heure encore les botanistes n'ont pu retrouver leurs types originaires. Le froment, le maïs, la lentille, la fève, n'ont pu être découverts nulle part à l'état spontané. Même les espèces que l'on retrouve à l'état de nature sont singulièrement différentes de leurs congénères cultivées. Il a fallu les importer d'abord des quatre coins du monde, puis les soumettre à des siècles d'acclimatation (2). Entre les grains acides de la vigne sauvage et nos grappes de raisins, entre les légumes ou les fruits succulents de nos vergers et les racines coriaces ou les baies âpres, vénéneuses parfois, des variétés sauvages, la différence est telle que l'on peut bien considérer ces fruits ou ces légumes comme des produits artificiels, c'est-à-dire de véritables créations de l'industrie humaine. Et la preuve c'est que si le travail incessant de culture vient à se relâcher pendant quelques années, ces produits ne tardent pas, comme l'on dit, à dégénérer, ce qui signifie simplement qu'ils

(1) Xénophon voyait plus juste quand il disait : « Les dieux nous vendent tous les biens au prix de notre travail ».

(2) La pomme de terre vient du Chili, la tomate du Pérou, la pêche de la Perse, la cerise de l'Asie-Mineure, etc., et combien modifiées de leurs frustes ancêtres ! Pour nombre d'autres, on ignore leurs origines parce que les espèces originaires ont disparu.

retournent à l'état de nature en perdant toutes les vertus dont l'industrie humaine les avait dotés.

Enfin même pour ces richesses qui ne sont pas « des produits » parce qu'elles préexistent à tout acte de production, telles que la terre d'abord et tous les matériaux à l'état brut ou organisé qu'elle nous fournit, la source jaillissante d'eau ou de pétrole, la forêt sur pied, la prairie naturelle, la carrière de pierre, la mine de métal ou de charbon, la chute d'eau qui fait tourner la roue du moulin ou la turbine, le gisement de guano déposé par les oiseaux de la mer, la pêcherie abondante en poissons, en coquillages ou en corail — encore faut-il remarquer :

1^o Que ces richesses naturelles n'existent en tant que richesses, c'est-à-dire en tant que choses utiles et valables, qu'autant que l'intelligence humaine a su découvrir leur existence, et surtout *leurs utilités*, c'est-à-dire les propriétés qui les rendent aptes à satisfaire quelqu'un de nos besoins. (voir ci-dessus p. 49).

2^o Que ces richesses naturelles ne pourront être *utilisées*, c'est-à-dire servir ultérieurement à la satisfaction des besoins de l'homme, qu'autant qu'elles auront subi plus ou moins l'action du travail : s'il s'agit d'une terre vierge, qu'autant qu'elle aura été défrichée; s'il s'agit d'une source d'eau minérale, qu'elle aura été captée et mise en bouteilles; s'il s'agit de champignons ou de coquillages, qu'ils auront été ramassés, après une chasse plus ou moins laborieuse, et sans doute aussi qu'ils auront subi quelque préparation culinaire.

Remarquons pourtant, après avoir rendu au travail cet hommage qu'il n'est jamais complètement absent dans la création de la richesse, même pour les richesses dites naturelles — qu'il ne faudrait pas en conclure que *leur valeur* soit en raison du travail dépensé : nous avons déjà exposé et critiqué cette thèse. Quand, par exemple, dans certaines régions du Caucase ou du Far-West, il suffit de donner un coup de sonde heureux pour faire jaillir un fleuve de pétrole qui vaut des millions, il serait impertinent de prétendre que cette fontaine d'or est le produit du travail.

II

De quelle façon le travail produit.

Il faut distinguer trois aspects du travail :

1^o Le travail *corporel*, qui est généralement mais pas nécessairement un travail manuel, est indispensable pour toute production de richesses matérielles, car il faut toujours, comme nous venons de le dire, transformer ou tout au moins extraire la matière première de toute richesse. Et c'est la main de l'homme qui est l'agent non pas unique, mais initial, de cette transformation (1).

Les merveilles infiniment variées sorties de cette main tiennent du prodige. Et pourtant l'homme n'a point des doigts de fée. Sa main et ses membres ne sont rien de plus qu'une force musculaire dirigée par une intelligence : ils ne sauraient donc produire d'autres effets que ceux d'une force motrice quelconque, à savoir un déplacement (2).

Ce déplacement peut consister soit dans un *changement de lieu de l'objet lui-même*, soit dans un *changement de place de ses parties constitutives*. Dans ce dernier cas, nous disons bien que l'objet a subi « une transformation », mais toute transformation se réduit en somme à un déplacement. Les formes exquises que revêt l'argile sous la main du potier ou du statuaire, les dessins riches et compliqués que suit le fil sous les doigts de la dentellière, ne sont que les effets produits par les déplacements des molécules de l'argile ou des fils du tissu. Tout ce que peut faire le travail de l'homme c'est remuer, séparer, intervertir, superposer, arranger, rien que des mouvements. Prenez par exemple la production du pain : passez en revue les divers actes de cette production,

(1) Si l'homme a moins de vigueur musculaire que les animaux, il a en général plus de dextérité, et il doit surtout (comme le nom l'indique assez, *dextera*, droite) à ce merveilleux organe qui est la main avec le pouce opposable.

(2) Probablement le travail de la nature aussi se réduit à des mouvements, ~~mais ceci regarde le physicien.~~

labourer, semer, moissonner, vanner, moudre, bluter, pétrir, enfourner, et vous verrez que tous ne représentent que certains déplacements imprimés à la matière. Mais quant aux vraies transformations qui s'opèrent dans la constitution des corps, qui modifient leurs propriétés physiques ou chimiques et concourent par là à la production, — l'évolution mystérieuse qui avec un germe fait une plante, la fermentation qui avec un jus sucré fait de l'alcool, les réactions chimiques qui avec du fer et du charbon font de l'acier — celles-ci ne sont plus le fait du travail manuel : l'homme s'est borné à disposer les matériaux dans l'ordre voulu, le blé dans la terre, la vendange dans la cuve, le minerai dans le haut fourneau : c'est la nature qui fait le reste.

En constatant combien faible est cette force motrice de l'homme et combien limité est son mode d'action, on s'étonnera d'autant plus qu'elle ait suffi à transformer le monde ! Il ne faudrait pas croire que l'homme sache naturellement se servir de ses mains pour travailler. Il a fallu des siècles d'apprentissage et il lui reste encore beaucoup à apprendre (1).

Les produits immatériels, autrement dit : les services (voir ci-dessus p. 51) n'exigent pas généralement un travail manuel, mais ils exigent toujours un travail *corporel*, c'est-à-dire le travail d'autres organes que la main — c'est la voix pour l'avocat, l'instituteur, l'acteur ; c'est la vue pour le médecin, le marin, l'artiste, l'écrivain ; ce sont les jambes pour le facteur rural — mais la fatigue physique peut n'être pas moindre que dans le travail manuel.

2^o Le travail *d'invention* est purement intellectuel, mais il n'est pas moins indispensable à la production que le travail manuel, car il n'est pas une seule des choses utilisées par l'homme, pas un seul de ces gestes productifs, qui n'aient dû être inventés. C'est grâce à elle que le patrimoine de l'humanité s'agrandit tous les jours de quelque nouvelle conquête.

(1) D'après l'ingénieur américain Taylor, l'homme ne sait pas aujourd'hui encore travailler. Sur la méthode Taylor voir le *Cours*.

Tantôt, avec cette argile qui fait la boue de nos rues, l'industrie fabrique ce métal étincelant, solide et léger à la fois, qui s'appelle l'aluminium, et tantôt elle convertit les vils résidus de la houille en parfums ou en couleurs plus splendides que la pourpre de Tyr. Toutefois, bien courte encore est la liste des choses dont nous savons user, relativement au nombre immense de celles dont nous ne faisons rien. Sur les 140.000 espèces connues du règne végétal, la culture n'en utilise pas 300 ; sur les centaines de mille espèces que compte le règne animal il en est à peine 200 dont nous avons su tirer parti (1). Et même parmi ceux qui sont nos plus proches parents, les mammifères, il n'y en a guère qu'une vingtaine d'utilisés, soit pour notre alimentation, soit pour nos travaux, soit pour notre compagnie. Parmi les corps inorganiques, la proportion n'est pas plus favorable. Mais le catalogue de nos richesses s'allonge chaque jour et il y a tout lieu de penser que si notre science était parfaite il n'y aurait pas dans ce vaste monde un seul brin d'herbe, pas un grain de sable, dans lequel nous n'eussions su découvrir une utilité nouvelle.

Ce ne sont pas seulement les richesses qui doivent être découvertes, c'est la façon de les transformer et de les utiliser — c'est-à-dire le travail manuel lui-même sous toutes ses formes, chaque mouvement des doigts du tisserand ou des bras du forgeron — qui n'ait dû être inventé par un premier artisan. Et il ne faut pas croire qu'en ce domaine l'invention s'arrête jamais complètement : elle se mêle au travail le plus humble et l'empêche de se cristalliser dans la routine. L'invention, au sens économique du mot, ce n'est pas l'éclair qui jaillit du cerveau d'un homme de génie (2) : c'est simplement l'adaptation d'un moyen nouveau à une fin quelconque. D'après Hobson, la machine à tisser telle qu'elle existe aujourd'hui est une accumulation de 800 petites inventions de détail.

(1) De Candolle, *Origine des plantes cultivées*, p. 366.

(2) Si l'on réfléchit au mot de Buffon que « le génie est une longue patience », et si l'on se rappelle la biographie des grands inventeurs, on sera plus porté à reconnaître que l'invention n'est qu'un des aspects du travail.

Il est à remarquer que toute invention, une fois faite, a ce privilège de pouvoir servir à un nombre indéfini d'actes de production où, pour mieux dire, de reproduction. C'est même ce qui rend si difficile pour le législateur de régler et de protéger le droit de propriété de l'inventeur.

3^e Enfin, toute entreprise productive, toutes les fois qu'elle ne s'exerce plus à l'état isolé mais sous une forme collective, exige un travail *d'organisation et de direction* ; or, la direction constitue elle-même un mode de travail très efficace et dont l'importance va grandissant à mesure que l'industrie dans nos sociétés modernes tend à prendre les formes de la grande production. C'est un des caractères les plus connus et les plus importants du travail que son efficacité s'accroît par le groupement, en ce sens que le groupement de trois travailleurs réunis peut rendre plus que le triple du rendement d'un seul. Mais ce n'est point à dire qu'il suffise d'augmenter le nombre d'unités du groupe pour augmenter plus que proportionnellement le produit ! Quand on attelle ensemble dix ou douze chevaux, le rendement est loin d'être supérieur ni même égal à la somme de leur forces individuelles. Il y a dans toute entreprise un nombre *optimum* de travailleurs, en rapport avec les conditions données, ni plus ni moins. Le travail collectif ne peut donc être supérieur au travail individuel qu'autant qu'il est organisé et commandé. Au reste, même parmi les ouvriers manuels, on n'en trouverait plus guère aujourd'hui pour croire que ce travail-là, le travail du chef, vaille moins que le travail d'exécution.

III

De l'évolution des idées en ce qui concerne la productivité du travail.

C'est une curieuse histoire que celle qui nous montre comment ce titre de « productif », d'abord réservé à une seule catégorie de travaux, s'est peu à peu élargi pour finir

par être décerné indistinctement à tous, et de suivre la filiation des doctrines économiques sur cette question.

1^o L'école des Physiocrates réservait le titre de productif au seul travail *agricole* (et aussi aux industries de la chasse et de la pêche), mais le refusait à tout autre, même au travail manufacturier. La raison qu'elle en donnait ce n'était pas seulement que ces industries fournissent les matériaux de toute richesse, matériaux que les autres industries se bornent à mettre en œuvre — ceci est vrai — mais surtout que ces industries seraient les seules où la nature travaille conjointement avec l'homme, que la nature seule peut créer un « produit net », ce qui est faux.

2^o La définition des Physiocrates était incontestablement trop étroite. Tels qu'ils nous sont livrés par les industries agricoles ou extractives, les matériaux sont en général absolument impropres à notre consommation et ils ont besoin de subir de nombreuses modifications qui sont justement le fait de l'industrie *manufacturière*. Celle-ci est donc le complément indispensable des premières et le procès de la production est aussi incomplet sans elles qu'un drame dont on aurait supprimé le troisième acte. A quoi servirait le minerai sur le carreau de la mine s'il ne devait passer par la fonderie d'abord, puis par la forge ? A quoi bon le blé s'il ne devait passer par les mains du meunier et du boulanger ? Sans le travail du tisserand, le lin ne serait pas plus utile que l'ortie. De quel droit donc refuser à ces travaux le titre de productifs, puisque sans eux ces richesses nous seraient inutiles, en un mot ne seraient même pas des richesses ?

Quant à croire que les industries extractives et agricoles créent la richesse, tandis que l'industrie manufacturière ne ferait que la *transformer*, c'est une autre erreur. L'agriculteur ne crée rien, pas plus que l'industriel ; il ne fait que transformer, lui aussi, les éléments simples empruntés au sol et à l'atmosphère. Il fait du blé avec de l'eau, de la potasse, de la silice, des phosphates et des nitrates, absolument comme le fabricant de savon fait le savon avec de la soude et des corps gras.

Aussi, à partir d'Adam Smith, aucun économiste n'a hésité à étendre le titre de productif aux travaux manufacturiers. Toutefois, il faut retenir la part de vérité contenue dans la doctrine physiocratique, à savoir que dans la hiérarchie des travaux l'agriculture occupe le premier rang, tout simplement parce que dans la hiérarchie des besoins l'alimentation tient la première place — et qu'elle ne peut être impunément sacrifiée ou négligée, ainsi que les pays belligérants en ont fait la dure expérience.

3^e Pour les travaux de *transport*, on a hésité plus longtemps, par cette raison que le fait du transport n'implique, semble-t-il, aucune modification de l'objet. Le colis n'est-il pas le même à la gare d'arrivée qu'à la gare de départ ? C'est là, disait-on, une différence caractéristique avec l'industrie manufacturière.

Cette distinction est peu philosophique, car tout déplacement constitue une modification essentielle des corps et c'est même, à vrai dire, comme nous l'avons vu tout à l'heure, la seule modification que nous puissions imposer à la matière (voir ci-dessus page 110). Si, d'ailleurs, on estimait qu'un déplacement ne constitue pas une modification assez essentielle pour être qualifiée de productive, alors il faudrait refuser le titre de productives aux industries extractives, car quelle différence peut-on établir entre le travail du mineur qui transporte le minerai ou la houille du fond du puits à la surface du sol et celui du voiturier qui prend ce minerai ou cette houille sur le carreau de la mine et le transporte dans l'usine — à moins de prétendre que le déplacement n'est productif que quand il s'opère dans le sens vertical et qu'il cesse de l'être quand il s'opère dans le sens horizontal ? Est-il besoin, d'ailleurs, de faire remarquer que, de même que l'industrie manufacturière est le complément indispensable des industries agricoles et extractives, de même l'industrie des transports est le complément indispensable de celles qui précèdent ? A quoi servirait-il d'écorcer les arbres à quinquina ou de saigner les lianes à caoutchouc dans les forêts du Brésil, d'extraire le guano des îles du Pérou, de faire la

chasse aux dents d'éléphant dans l'Afrique australe, si l'on n'avait des marins et des voituriers pour transporter ces produits là où on doit en faire usage ? A quoi sert à un propriétaire la plus belle récolte du monde s'il ne peut la transporter faute de routes ?

La guerre actuelle, en coupant ou en gênant les communications entre les belligérants et le reste du monde, a terriblement mis en relief le caractère productif du transport puisqu'il a suffi qu'il fût arrêté pour que de grands pays se soient trouvés acculés à la disette ; et même on a vu des populations souffrir de la pénurie de certaines richesses qui étaient pourtant en quantité surabondante dans leur pays, mais dont le transport était rendu impossible par l'encombrement ou le manque des chemins de fer, notamment le blé en Russie, le charbon en Allemagne, le beurre en Suisse.

4^e Pour l'industrie *commerciale*, l'hésitation a été encore plus longue.

Sans doute le caractère productif des opérations commerciales peut se justifier simplement par le fait que, historiquement et logiquement, le commerce est inséparable du transport et que la séparation, comme nous le verrons ci-après, ne s'est même faite qu'assez tard. Aujourd'hui encore les commerçants sont les vrais directeurs des transports dans le monde : l'industrie voiturière ne fait qu'exécuter leurs ordres. Dès lors et puisque nous avons admis que le transport est un acte de production, il semble bien qu'il faut en dire autant du commerce. Mais le commerce fait plus que transporter les marchandises. Il a pour rôle de les *conserver*, ce qui est en quelque sorte les transporter dans le temps. Souvent aussi il leur fait subir certaines *transformations* : tel est le cas du boulanger, du pâtissier, du tailleur, du pharmacien, tellement que les statisticiens ne savent s'ils doivent les classer dans la catégorie des fabricants ou celle des commerçants. Mais même parmi les commerçants proprement dits, le marchand de vins décante, coupe et mélange les vins, l'épicier fait griller le café, etc. On ne

saurait donc, si l'on voulait séparer les commerçants des industriels, où tracer la ligne de démarcation.

Mais la question devient plus délicate quand nous sommes en présence de l'acte de commerce pur, réduit à sa définition juridique : acheter pour revendre — par exemple dans les achats en Bourse — et encore plus quand il s'agit d'un transfert de propriété sans aucun déplacement, par exemple la vente d'immeubles. Ici l'opération se trouve absolument dématérialisée, et par conséquent ceux qui estiment que toute richesse ne peut être que matérielle (voir ci-dessus, p. 51) doivent logiquement se refuser à qualifier de tels actes de « productifs ». Mais si l'on croit, comme nous, que la richesse c'est tout ce qui répond à nos désirs et nous procure une satisfaction, nous n'hésiterons pas à qualifier acte de production toute opération qui fait passer la propriété d'une chose des mains de celui qui ne peut rien en faire entre les mains de celui qui peut et veut l'utiliser. Pourquoi ne pas l'appeler productif, puisque *rendre utile une chose inutile* c'est tout le secret de la production ? (voir ci-après, *L'échange*.)

5° Enfin, c'est pour les travaux qui ne consistent que dans des services rendus, tels que les *professions libérales*, que la discussion a été la plus vive. Il peut paraître bizarre, par exemple, de déclarer « productif » le travail du professeur de piano ou celui du chirurgien qui ampute une jambe. Où sont leurs produits ? Où sont les richesses qu'ils ont créées ?

Mais il suffit de remarquer :

a) Que s'ils ne créent pas des richesses matérielles, ils créent néanmoins des utilités sous formes de services rendus, et que c'est l'utilité, non la matière à laquelle elle peut être attachée, qui est le but de la production ;

b) Que dans l'organisme social, grâce à la loi de la division du travail que nous verrons plus loin, il y a une telle solidarité entre tous les travaux des hommes qu'il n'est pas possible de les séparer, et les services immatériels sont une condition indispensable de la production de toute richesse matérielle. Voici, par exemple, la production du pain. Sans

doute, nous allons mettre au premier rang les travaux manuels, ceux des laboureurs, semeurs, moissonneurs, voituriers, meuniers, boulangers. Mais il est clair que le travail du fermier ou du maître du domaine, encore qu'il n'ait pas mis lui-même la main à la charrue, est très utile pour la production du blé, non moins que celui du berger pour la production de la laine, encore que celui-ci n'ait pas fait la tonte lui-même. On ne peut négliger non plus le travail de l'ingénieur qui a dressé le plan d'un système d'irrigation, de l'architecte qui a construit les bâtiments d'exploitation et les celliers. Et même il y aurait ingratitude à oublier celui des inventeurs, depuis le Triptolème quelconque qui a inventé la charrue jusqu'à ses successeurs qui ont découvert les diverses espèces de céréales, ou les engrais, ou la rotation des cultures, ou les procédés de la culture intensive.

Faut-il s'arrêter là ? On le peut, sans doute, et c'est ici que beaucoup d'économistes tracent la ligne de démarcation entre les travaux qui doivent être appelés productifs parce qu'ils ajoutent à une chose une utilité nouvelle — et les travaux qui consistent seulement en services rendus. Mais les travaux nécessaires à la production du blé sont-ils donc renfermés dans l'agriculture ? Le travail du garde-champêtre qui a effrayé les maraudeurs, celui du procureur de la République qui les a poursuivis, du juge qui les a condamnés, du soldat qui a protégé les récoltes contre ces dévastateurs de pire espèce que sont les armées ennemies, n'ont-ils pas, eux aussi, contribué à la production du blé ! Et que dire du travail de ceux qui ont formé l'agriculteur lui-même et ses gens, de l'instituteur qui leur a inculqué des notions d'agriculture ou les moyens de les acquérir, du médecin qui les a entretenus en bonne santé ? Est-il donc indifférent, même à ne considérer que la production du blé, que les travailleurs soient instruits et bien portants, qu'ils possèdent l'ordre et la sécurité et qu'ils jouissent des bienfaits d'un bon gouvernement et de bonnes lois ? A-t-on même le droit d'écarter comme indifférents à la production du blé les travaux les

plus étrangers à l'agriculture, tels que ceux des littérateurs, poètes, artistes ? Pense-t-on que le goût des travaux agricoles ne puisse être utilement développé dans une société par les romanciers qui nous retracent les scènes de la vie rustique ou les poètes qui célèbrent les charmes des travaux des champs et qui nous ont appris à répéter avec l'auteur des *Géorgiques* :

O fortunatos nimium sua si bona norint

Agricolos !

Où donc s'arrêter ? nous voyons le cercle des travaux productifs s'étendre à l'infini jusqu'aux extrêmes confins de la société — tout comme ces cercles concentriques qui vont s'élargissant sur la surface des eaux autour du centre que l'on a touché et se perdre au loin sans que le regard puisse saisir la limite où ils s'arrêtent. Sans doute, on peut dire que les travaux que nous venons de considérer n'ont pas contribué tous de la même façon à la production du blé, ceux-ci ont agi d'une façon directe, ceux-là d'une façon indirecte, mais il suffit de constater que, depuis le travail du laboureur jusqu'à celui du Président de la République, on n'en pourrait supprimer aucun sans que la culture du blé en souffrît.

Pourtant il ne faut pas en conclure que toutes les catégories de travaux que nous venons de passer en revue ont une importance égale dans l'ordre économique. Tous sont nécessaires, mais chacun à son rang, et un pays marcherait à la ruine si, par exemple, il avait autant d'avocats que de laboureurs.

La vérité, c'est que si toute profession peut être utile dans les limites du besoin à satisfaire, elle devient nuisible au-delà puisqu'elle dégénère en parasitisme. Ce qu'il faut c'est une *juste proportion entre l'effectif de chaque groupe professionnel et l'importance du besoin auquel il doit satisfaire*. Or, malheureusement, ce juste équilibre est loin d'être réalisé dans nos sociétés civilisées.

C'est ainsi que les travaux agricoles sont de plus en plus désertés. C'est là un fait universel et qui n'en est pas moins regrettable, moins encore au point de vue de la productivité,

car la main-d'œuvre agricole peut être remplacée dans une certaine mesure par des machines, qu'au point de vue de la santé physique et morale de la population et même au point de vue de la stabilité politique. La France est encore un des pays du monde les mieux partagés à cet égard — mais cela tient simplement à ce que l'industrie y est moins développée relativement.

Encore, quand les travailleurs quittent la terre pour aller à l'usine, la productivité générale peut y gagner, toutes réserves faites des autres inconvénients, mais il n'en est pas de même quand ils abandonnent le travail agricole pour aller chercher « une bonne place ». Or, tel est le cas trop fréquent. Nous voyons le nombre des personnes engagés dans le petit commerce ou dans les fonctions publiques augmenter tous les jours, et ce n'est certes pas sans raison que l'on se plaint de l'accroissement du nombre de ces intermédiaires et de ces fonctionnaires, et du prélèvement usuraire que les uns et les autres exercent sur le produit du travail de tous.

IV

De la peine considérée comme élément constitutif du travail.

C'est un fait indiscutable que l'homme ne travaille guère spontanément, mais seulement sous la pression de causes extérieures, telles que, pour l'enfant, les punitions, les prix, l'émulation, et pour l'homme, le besoin, l'appât du gain, l'ambition, l'honneur professionnel. La plupart des hommes ne travaillent avec ardeur que pour hâter l'heure où ils pourront ne plus travailler. Il faut donc en conclure que tout travail productif implique une certaine *peine*. C'est là une loi d'une importance capitale en Économie politique. Si le travail n'était pas une peine, on peut affirmer que tous les phénomènes économiques seraient autres qu'ils ne sont ; par exemple, ni l'esclavage ni le machinisme n'auraient existé,

puisqu'ils n'ont eu pour but que de dispenser d'un certain travail.

Mais pourquoi le travail est-il pénible ? Quoique tout le monde le sente, il n'est pas facile de dire pourquoi. Car le travail, en somme, n'est qu'une forme de l'activité humaine : or, l'activité n'a en soi rien de pénible : agir, c'est vivre ; c'est au contraire l'inaction absolue qui est un supplice, et si atroce que lorsqu'elle est trop prolongée, dans l'emprisonnement cellulaire, elle tue le patient ou le rend fou.

Est-ce parce que le travail implique toujours un certain *effort* et que l'homme est un animal naturellement paresseux ? Ce n'est pas une explication suffisante, puisque beaucoup d'exercices qui sont considérés comme des plaisirs — ascension de montagne, canotage, bicyclette, automobile, aviation, sports de toute nature — exigent des efforts plus intenses que ceux du travail et que pourtant beaucoup d'hommes s'y livrent avec passion.

Mais dans le jeu l'effort est volontaire et libre, il cherche et trouve sa satisfaction en lui-même : il est sa propre fin. Au contraire, dans le travail l'effort est imposé par la nécessité d'atteindre un certain but qui est la satisfaction d'un besoin : l'effort n'est plus que *la condition préalable d'une jouissance ultérieure*, il est, comme l'on dit, « une tâche » et voilà pourquoi il est pénible. Entre un canotier qui rame pour s'amuser et un batelier qui rame pour travailler, entre un alpiniste qui fait une ascension et le guide qui l'accompagne, entre une jeune fille qui passe sa nuit au bal et une danseuse qui figure dans un ballet, je ne vois qu'une différence, c'est que les uns rament, grimpent, dansent, à seule fin de canoter, grimper ou danser, tandis que les autres rament, grimpent ou dansent pour gagner leur vie ; mais cette différence suffit pour que ces mêmes modes d'activité soient considérés par les uns comme un plaisir et par les autres comme une peine. Il était agréable pour Candide de « cultiver son jardin » : cela lui aurait été désagréable s'il avait dû le cultiver pour y faire pousser des légumes et aller les vendre au marché. Le touriste qui suit une route uni-

quement pour s'y promener y prend plaisir, mais le facteur rural qui la parcourt matin et soir pour arriver à un but déterminé la trouve toujours longue et fatigante. Or, pour la presque totalité de l'espèce humaine, le travail n'est qu'une voie dans laquelle elle est engagée par la nécessité de vivre. Elle travaille pour gagner sa vie : elle ne travaille pas « pour son plaisir ».

Ce qui prouve que la « pénibilité » du travail tient bien à ce caractère de condition imposée, c'est qu'elle varie en raison directe de la contrainte et en raison inverse de la liberté. Elle était à son maximum pour l'esclave romain attaché à la meule ou pour le galérien lié sur son banc : elle est lourde encore pour le salarié qui doit gagner son pain quotidien. Elle est à son minimum pour le paysan qui laboure avec amour son propre champ, pour le directeur de trust qui dirige la bataille des milliards de dollars comme un général son corps d'armée, pour l'artiste qui évoque et fixe l'idée sur la toile ou dans le marbre.

De là à conclure que le travail pourrait se dépouiller complètement de tout caractère pénible sous un régime social où la pression de la misère et de la faim ne se ferait plus sentir, il n'y a qu'un pas. Et ce pas a été franchi par la plupart des socialistes. Fourier avait donné pour pivot à la société future qu'il se proposait d'organiser le *travail attrayant*. Il déclarait que si le travail est pénible cela tient uniquement à une organisation vicieuse de nos sociétés modernes. Si le roi Louis XVI, dit-il, prenait son plaisir à fabriquer des serrures, pourquoi tous les hommes aussi ne pourraient-ils pas arriver à travailler par plaisir ?

On doit admettre en effet que le travail deviendra de moins en moins pénible au fur et à mesure que les hommes deviendront plus riches et plus indépendants, parce qu'alors le travail perdra de plus en plus son caractère de tâche imposée par la nécessité pour prendre le caractère d'une activité libre. Cependant, alors même que la loi du travail cesserait d'être une fatalité économique, elle resterait une loi morale, un devoir de solidarité. Le travail ne pourrait devenir un

jeu, par définition même, que le jour où il *cesserait d'être productif de richesse*.

En tout cas, présentement, tout homme qui travaille est soumis à l'action de deux forces opposées : d'une part, *le désir de se procurer une jouissance quelconque* ; d'autre part, *le désir de se soustraire à la peine que le travail lui cause*. Suivant que l'un ou l'autre de ces mobiles fera pencher le plateau de la balance, il poursuivra son travail ou s'arrêtera.

Comme l'a fait remarquer très ingénieusement Stanley Jevons, la peine supportée par le travailleur va toujours croissant à mesure que le travail se prolonge, tandis que la satisfaction qu'il en attend va sans cesse en diminuant au fur et à mesure que ses besoins les plus pressants commencent à être satisfaits. Considérez un travailleur qui tire des seaux d'eau d'un puits. La fatigue augmente à chaque nouveau seau d'eau qu'il faut tirer : d'autre part, l'utilité de chaque seau d'eau diminue (voir p. 60). A quel chiffre s'arrêtera-t-il ? Cela dépend, dans une certaine mesure, de sa résistance à la fatigue, mais surtout de l'échelle de ses besoins. L'Esquimau, qui ne voit d'autre utilité à l'eau que celle de se désaltérer, s'arrêtera au premier ou au deuxième seau, mais le Hollandais qui éprouve le besoin de laver jusqu'au toit de ses maisons, aura peut-être à en puiser cinquante avant de s'estimer suffisamment pourvu.

De même le soldat qui doit porter tout son bagage sur son dos, à chaque objet nouveau qu'il va mettre dans son sac, est obligé d'établir une balance psychologique entre la jouissance additionnelle que lui procurera cet objet et la peine additionnelle que lui fera subir cette surcharge. Il est évident qu'au fur et à mesure que le sac se remplit, cette peine va croissant tandis que l'utilité additionnelle va décroissant, en sorte qu'il arrivera inévitablement à un dernier objet, le numéro *x*, qui devra à regret être abandonné : *il coûterait plus qu'il ne vaut*.

Si au stimulant des besoins présents et actuels vient se joindre le stimulant des besoins à venir — si, par exemple, dans un pays où l'eau est rare, le travailleur songe à remplir

une citerne pour les jours de sécheresse — l'activité productrice peut se trouver singulièrement accrue. Mais cette faculté de mettre en balance une peine immédiate et une satisfaction lointaine, faculté qui de son vrai nom s'appelle la *prévoyance*, n'appartient qu'aux races civilisées et, même dans celles-ci, aux classes aisées. Le sauvage et l'indigent sont également imprévoyants.

CHAPITRE III

LE CAPITAL

I

Qu'est-ce que le capital?

Comme nous l'avons déjà fait remarquer (p. 95), on ne voit pas très bien, au premier abord, ce que vient faire ici ce troisième facteur de la production et pourquoi il a l'honneur de figurer sur le même rang que les deux précédents. N'est-il pas un intrus? Car si le Travail et la Nature nous apparaissent comme nettement distincts des richesses qu'ils produisent, il n'en est pas de même de ce qu'on appelle le capital, le capital n'étant lui-même qu'un produit du travail et de la nature. A supposer qu'il eût la vertu d'engendrer à son tour la richesse, ce ne pourrait être qu'avec le concours de ses parents nécessairement : n'est-ce pas une sorte d'inceste économique ou, pour le moins, une confusion des termes?

Et pourtant il n'y a rien là que de très simple. Car dire que le capital est un des facteurs nécessaires de la production, c'est constater simplement le fait *qu'aucune richesse ne peut être produite sans le concours d'une autre richesse pré-*

existante. Or c'est là un fait économique d'une importance telle qu'on ne saurait certes l'exagérer. Oui, de même que le feu ne peut être allumé, du moins dans les conditions ordinaires de la vie, sans une parcelle en ignition (allumette, tison, briquet); — de même qu'un être vivant ne peut être produit sans la présence d'une certaine portion de matière vivante préexistante (germe, cellule, protoplasma); — de de même aussi nulle richesse ne peut être produite, dans les conditions économiques normales, sans la présence d'une certaine portion de richesse préexistante qui joue le rôle d'*amorce*. Il faut bien donner un nom à cette richesse préexistante dont la fonction est si caractéristique. Nous lui donnons celui de *capital*.

De tous les innombrables auteurs qui nous ont raconté des histoires de Robinsons et se sont proposé de nous montrer l'homme seul aux prises avec les nécessités de l'existence, il n'en est pas un seul qui n'ait eu soin de doter son héros de quelques instruments ou provisions sauvés du naufrage. Ils savaient bien, en effet, que sans cette précaution il faudrait arrêter leur roman dès la seconde page, l'existence de leur héros ne pouvant se prolonger au delà. Cependant tous ces Robinsons n'avaient-ils pas pour vivre les ressources de leur travail et les trésors d'une nature féconde, quoique vierge? Oui, mais quelque chose pourtant leur faisait défaut et, comme ils n'auraient pu s'en passer, il faut bien que l'auteur s'arrange par un artifice quelconque pour le leur procurer : ce quelque chose indispensable c'est le *Capital*.

Il n'est pas besoin du reste d'aller chercher l'exemple d'un Robinson pour se convaincre de l'utilité du capital. Au milieu de nos sociétés civilisées, la situation n'est pas différente. Il n'est pas de problème plus difficile à résoudre, dans le monde où nous vivons, que d'acquérir quelque chose quand on ne possède rien. Considérez un prolétaire, c'est-à-dire un individu sans aucune avance; que fera-t-il pour produire ce qui lui est nécessaire pour vivre, pour gagner sa vie, comme on dit? Un peu de réflexion suffit pour montrer qu'il

n'est aucun genre d'industrie productive qu'il puisse entreprendre ; pas même celle de braconnier, car il lui faudrait un fusil ou du moins des collets ; pas même celle de chiffonnier, car il lui faudrait un crochet et une hotte (1). Il se trouve aussi misérable, aussi impuissant, et serait aussi sûrement condamné à mourir de faim qu'un Robinson qui n'aurait rien sauvé du naufrage — si, par le salariat, il ne pouvait entrer au service d'un capitaliste qui lui fournit, sous certaines conditions, les matières premières et les instruments nécessaires pour la production.

Sans doute les animaux sont bien obligés de se contenter de leur travail et de la nature pour suffire à leurs besoins. L'homme primitif a été nécessairement dans le même cas. Il est bien évident que *le premier capital* de l'espèce humaine a dû être formé sans le secours d'aucun autre capital. Oui, sans doute, de même que, pour reprendre les analogies de tout à l'heure, il a bien fallu que le premier feu fût allumé sans feu, et que la première cellule vivante soit éclore du monde inanimé, dans des conditions qui sans doute ne se reproduiront plus. De même, il a bien fallu qu'un jour l'homme sur cette terre, plus déshérité que Robinson dans son île, résolût le difficile problème de produire la première richesse sans le secours d'une richesse préexistante. C'est réduit au seul secours de ses mains que l'homme a dû mettre en branle l'immense roue de l'industrie humaine. Mais une fois mise en mouvement, le plus difficile était fait et la plus légère impulsion a suffi pour lui imprimer une vitesse sans cesse accrue. La première pierre ramassée à ses pieds, le silex éclaté au feu des anthropopithèques, a servi d'abord d'auxiliaire pour en créer une nouvelle dans des conditions un peu plus favorables et celles-ci, à leur tour, ont servi à en

(1) La production intellectuelle ne fait pas exception. Les professions d'avocat, de médecin, de magistrat, etc., supposent l'utilisation et la préexistence d'une certaine quantité de richesse, non seulement sous forme d'instruments de travail — bibliothèque, trousse, laboratoire, voiture, costume, etc., — mais surtout sous forme d'avances en argent pendant les années d'étude et de noviciat.

créer d'autres. La faculté de production croît suivant une progression géométrique, en raison de la quantité de richesse déjà acquise. Mais on sait que si une progression géométrique, arrivée à un certain point, s'accroît avec une rapidité vertigineuse, au contraire, pendant les premiers termes, l'augmentation est lente. Ainsi nos sociétés modernes qui, vivant sur les richesses accumulées de mille générations, se font un jeu de multiplier la richesse sous toutes ses formes, ne doivent pas oublier combien lente et périlleuse a dû être, dans les débuts, l'accumulation des premières richesses et pendant combien de siècles ont dû se traîner les premières sociétés humaines à travers les âges obscurs de la pierre taillée et de la pierre polie, avant de réunir les premiers capitaux. Certes, beaucoup ont dû périr de misère en traversant ce redoutable défilé : il n'a été donné qu'à un petit nombre de races d'élite de le franchir heureusement pour s'élever au rang de sociétés vraiment capitalistes, *ad augusta per angustia*.

Mais précisons mieux la nature du service rendu par le capital. Il est double.

L'un est d'ordre technique : le capital se présente ici sous la forme d'*instrument*, en prenant ce mot au sens large, depuis la pierre taillée jusqu'à la machine la plus compliquée, jusqu'aux travaux d'art comme le canal de Suez et demain le tunnel de la Manche. Il s'agit d'une richesse qui n'a aucune utilité directe, en ce sens qu'elle ne peut satisfaire à aucun besoin de l'homme, mais qui sert à préparer d'autres richesses, celles-ci destinées à la consommation, — une richesse *intermédiaire*, comme disait élégamment l'économiste autrichien, de Böhm-Bawerk. Les modes d'emploi des instruments, la technologie, c'est tout une science, nous n'avons pas à l'aborder ici.

L'autre est d'ordre économique : le capital se présente sous la forme d'*avances*, soit en approvisionnements en nature, soit, dans nos sociétés modernes, en argent ou même en titres de crédit, et le service qu'il rend, c'est de permettre d'*attendre* les résultats de l'opération productive. Toute opé-

ration productive demande du temps, et l'attente, comme l'effort, est une peine. Même quand il s'agit de la nature, il faut du temps pour faire mûrir les fruits et pour bonifier le vin dans les bouteilles. De même quand il s'agit du travail de l'homme.

En règle générale, cette durée est d'autant plus longue que l'opération doit être plus productive. Quand il s'agit de travaux qui font vivre l'homme au jour le jour, *from hand to mouth* (de la main à la bouche), comme disent les Anglais, tels que la chasse, la pêche, ou la cueillette des fruits sauvages, quelques heures suffisent ; mais quand il s'agit de travaux agricoles, d'entreprises industrielles, l'intervalle qui sépare le premier labour de la moisson ou de la vendange, l'installation des métiers de la vente des tissus, peut se mesurer par des années. La durée de tout travail est même plus longue qu'il ne semble, parce qu'on ne pense pas qu'il faut y ajouter le temps employé à la production des instruments qui n'ont été fabriqués qu'en vue de ce travail. Et c'est précisément pour la production de ces machines ou travaux d'art que les délais sont les plus longs. Combien de temps s'est-il écoulé entre le jour où le premier coup de pioche a été donné par de Lesseps dans le canal de Panama et le jour où le premier navire y a passé ? Trente-cinq ans.

La notion de capital est donc étroitement liée à celle de durée, et cela non seulement dans le domaine de la production, mais aussi dans celui de la répartition, puisqu'on dit que l'intérêt « est le prix du temps ».

La question : qu'est-ce que le capital ? semble en appeler une autre : qu'est-ce que le *revenu* ? Mais le revenu se trouve suffisamment défini par la définition que nous avons donnée du capital : est revenu, en effet, tout ce qui n'est pas capital, c'est-à-dire tout produit destiné à nous procurer une satisfaction immédiate. La vache et son lait, le métier et le tissu, le titre et les coupons qu'on en détache, voilà les illustrations du capital et du revenu.

Le revenu est donc, comme d'ailleurs le mot le suggère, un flot qui s'écoule et revient sans cesse, l'eau qui coule de

la fontaine. Il est d'usage de mesurer le débit par période d'une année, ce qui fait dire que le revenu est annuel ; en réalité, il est continu.

Mais en vivant en société nous perdons l'habitude de considérer le revenu sous la forme concrète d'objets de consommation, de produits en nature : le revenu ne nous apparaît que sous forme de monnaie, c'est-à-dire de moyens d'achat de ces objets de consommation. Quand on dit d'une personne qu'elle a 10.000 francs de revenu, cela veut dire qu'elle a le pouvoir d'acheter et de consommer annuellement pour une valeur mesurée par ce chiffre.

C'est la valeur du revenu qui mesure la valeur du capital ; il ne peut en être autrement puisque le capital n'a pas d'autre utilité que celle de ses produits. Toute valeur énoncée comme capital — rente, action, ou même terre — n'est que la valeur du revenu net capitalisé, c'est-à-dire multiplié par un certain chiffre qui s'appelle le taux du revenu et qui varie selon des lois que nous aurons à étudier.

Le revenu peut se transformer en capital toutes les fois qu'au lieu d'être consommé, il est placé, c'est-à-dire employé dans une opération productive : c'est heureusement le cas pour une notable part des revenus dans tous les pays en progrès. Mais inversement le capital peut-il se transformer en revenu ? Non, s'il s'agit du capital instrument, comme dans les exemples de tout à l'heure ; oui, s'il s'agit de capital sous forme d'approvisionnement ou d'argent — ne dit-on pas manger son capital ? (1) — Seulement cette consommation sera de courte durée, car elle cessera dès que le capital sera consommé.

Au reste, la notion du revenu s'étend dans une sphère

(1) On peut manger indirectement son capital ou, comme on dit, le *réaliser*, même quand il est sous forme d'instrument, usine, mine, troupeau, en le vendant ou en l'hypothéquant, c'est-à-dire en l'échangeant contre un capital argent et en dépensant celui-ci. Encore faut-il trouver un acheteur ou prêteur qui consente à faire l'échange. Et c'est pourquoi dans un temps de crise comme la guerre récente, un pays ne peut faire argent de ses capitaux qu'autant qu'il trouve des acheteurs ou des prêteurs à l'étranger.

beaucoup plus large que celle du capital puisqu'il y a aussi les revenus de la terre et ceux du travail. Nous aurons à les classer quand nous en serons à la répartition.

II

Quelles sont les richesses qui sont des capitaux et celles qui ne le sont pas.

Quand on fait l'inventaire d'une fortune privée, par exemple dans une succession, on distingue trois catégories de biens :

1^o Les *biens immobiliers* : terres et maisons ;

2^o Les *capitaux* qu'on appelle aussi valeurs mobilières : (titres en portefeuille, qui sont des créances sur les Compagnies ou sur l'Etat ou sur des particuliers, actions, obligations, rentes, etc.) ;

3^o Les *meubles* qui servent à notre vie quotidienne : meubles d'appartement, vêtements, livres, objets d'art, argenterie, vins, tout ce qui figure dans nos polices d'assurance contre l'incendie, et, en plus, l'argent.

Ces trois catégories correspondent, en effet, à des différences marquées par la nature des choses. Dans les deux premières se trouvent les biens qui rapportent des revenus, et la troisième comprend ces revenus eux-mêmes réalisés sous la forme concrète de biens destinés à nous procurer quelques jouissances, dits *biens de consommation*.

Il y a cependant certains biens difficiles à classer.

Ainsi les maisons. Pour le juriste, une maison est un immeuble comme une terre, mais pour l'économiste une maison n'est qu'un produit : peu importe qu'elle soit fixée au sol : les rails aussi le sont. Et où ferons-nous passer les maisons alors ? dans la deuxième catégorie, celle des capitaux ? ou dans la troisième, celle des objets de consommation ? A notre avis, c'est dans cette dernière qu'elles doivent être classées, pour autant du moins qu'il

s'agit de maisons d'habitation, car s'il s'agit d'usines, fermes, magasins, alors évidemment leur place est parmi les capitaux. Mais si la maison n'a d'autre destination que de nous loger, c'est-à-dire de nous abriter du froid, de la pluie, comme un manteau, un parapluie, un lit, et même en tant qu'elle nous procure le confort du foyer, avec les jouissances morales et matérielles que comporte ce mot, elle satisfait à des besoins immédiats. La maison est la boîte où nous rangeons tout ce qui sert à nos besoins quotidiens. Le fait que la maison est un bien de longue durée ne signifie rien, car cette durée n'est pas plus longue ni même autant que celle de bon nombre des objets qu'elle renferme. argenterie, bronzes, argent, et même certains meubles (1).

Les maisons ne sont pas les seuls biens pour lesquels le classement dans l'une ou l'autre des catégories peut donner lieu à discussion : il y en a bien d'autres. Entre les trois catégories les lignes de démarcation sont un peu flottantes :

D'abord entre les capitaux et la terre. Sans doute celle-ci n'est pas un produit mais la mère de toute richesse, tandis que le capital n'est qu'un produit du travail et de la terre elle-même, mais lorsqu'on considère la terre telle que l'ont faite les travaux de mille générations, la terre défrichée, cultivée, amendée, irriguée, drainée, la terre qui dans l'horticulture est devenue un terreau aussi modifié par la main de l'homme que l'argile du potier, en cet état, ne faut-il pas qualifier la terre de capital ?

Non ! il faut dire seulement qu'elle a absorbé une quantité énorme de capitaux. Mais ces capitaux, par le fait qu'ils ont été investis en la terre et comme digérés par elle, ont perdu le caractère de capitaux et ils suivent désormais sa loi, par exemple la loi du rendement non proportionnel. C'est seule-

(1) Cependant, je dois dire que cette distinction est vivement contestée. Beaucoup d'économistes estiment qu'une maison est toujours capital, même quand elle ne sert qu'à l'habitation, parce qu'elle est toujours productive d'un revenu qui est l'abri, le confort, le service rendu. — Mais, à ce compte, le fauteuil où je m'assieds devrait être de même un capital productif de revenu, car il me rend aussi « un service » ? En effet, certains économistes vont jusque-là.

ment aux bâtiments élevés sur la terre et à l'outillage qu'ils contiennent, avec le cheptel, que doit être réservé le qualificatif de capital (1).

Autre difficulté. Entre les capitaux et les biens de consommation, ceux-ci destinés à la satisfaction immédiate de nos besoins, ceux-là ne servant qu'à produire les seconds, la distinction paraît très nette et pourtant elle ne l'est pas.

En effet, il faut remarquer que beaucoup de choses possèdent des propriétés multiples, sont à double fin, en sorte qu'elles sont à cheval sur la ligne de démarcation et qu'on peut, selon celle de leur propriété qu'on utilise, les classer soit dans la première, soit dans la deuxième catégorie. Un œuf est à la fois un germe et un aliment : il est donc capital si on utilise ses propriétés germinatives pour le faire couvrir, et objet de consommation si on utilise ses propriétés alimentaires pour le servir sur le plat. Le charbon est un capital s'il sert à chauffer une locomotive, un objet de consommation s'il sert à chauffer les pieds. Une automobile peut être indispensable à un médecin, auquel cas elle sera un capital, mais elle peut aussi ne servir qu'à la promenade.

Mais voici une bien autre difficulté ! C'est qu'il n'y a aucun bien, même ceux qui par leur nature ne peuvent servir qu'à la consommation personnelle et à l'agrément, qui ne puisse être vendu, loué, prêté, et par là ne puisse rapporter un revenu, un profit à son propriétaire. Or, comme le fait de rapporter un revenu est devenu aujourd'hui le trait carac-

(1) Si la Nature ne doit pas être confondue avec le Capital, il faut dire de même du Travail, car il est évidemment un facteur originaire, distinct de ses produits.

Pourtant le travail peut, lui aussi, comme la terre, se trouver bonifié par un travail préexistant : l'éducation ne fait pas autre chose. Aussi plusieurs économistes qualifient-ils de capitaux *les connaissances acquises* : par exemple, dans les professions libérales ou les fonctions publiques, celles qui sont constatées par les diplômes.

Mais ici aussi il faut maintenir ferme la distinction entre le Travail et le Capital. Il est vrai que ces connaissances pourront être des sources de revenus, mais ces revenus n'en seront pas moins les fruits du travail. Ce qu'il faut dire c'est que ces connaissances n'ont pu être acquises et ces diplômes conquis que grâce à la possession d'un certain capital argent, mais ceci est une autre question.

téristique du capital, il faut donc reconnaître qu'il n'y a pas un seul bien qui ne puisse devenir un capital si le propriétaire, au lieu de l'employer à ses besoins personnels, s'en fait un instrument de lucre. Non seulement une automobile, une villa de bains de mer, un costume de polichinelle, peuvent être *loués* et par là devenir capital, mais n'importe quelle denrée qui se mange ou se boit, n'importe quel article de parure ou d'amusement, peut devenir ce qu'on appelle « un fonds de commerce », c'est-à-dire précisément un capital.

En un mot, voici tous les biens de consommation qui vont rentrer pêle-mêle, par voie de la vente ou de la location, dans la catégorie des capitaux et notre classification est à vau-l'eau !

Il faut la maintenir pourtant, mais en introduisant une distinction nouvelle et essentielle : celle entre capitaux *productifs* et capitaux *lucratifs*.

Les capitaux productifs ce sont ceux qui par leur nature ne peuvent servir qu'à la production de richesses nouvelles et n'ont été faits que pour cela. Tout ce qui est instrument, machine, travaux d'ingénieur, a ce caractère.

Les capitaux lucratifs ce sont des richesses qui par leur nature ne peuvent servir qu'à la consommation, mais qui, par la destination que leur donne leur propriétaire en les vendant, en les louant ou en les prêtant, peuvent rapporter un revenu, comme toutes celles que nous venons de citer en exemple. Ils ne produisent donc rien au point de vue social, car ils n'accroissent en rien la somme des richesses existantes, mais ils produisent fort bien au point de vue individuel, car ils peuvent donner de gros profits.

Il est à remarquer que précisément ce que tout le monde appelle « les capitaux » dans le langage courant — par opposition à la propriété immobilière, à savoir toutes les *valeurs mobilières* représentées par des titres de rente sur l'État, obligations ou actions, créances hypothécaires, etc. — ne sont en général que des capitaux *lucratifs*, en ce sens qu'ils ne donnent d'autre revenu que celui tiré de la bourse du débiteur ou du contribuable.

Cependant il y a des distinctions à faire. Un titre de *rente sur l'État* ne représente généralement qu'un prêt de consommation, le plus souvent pour des dépenses de guerre ou autres besoins de l'État — sauf le cas assez rare où l'État aura emprunté pour exécuter des travaux publics ou pour créer une industrie nationale. Par conséquent le revenu qu'il donne (les arrérages, comme on dit, quand il s'agit d'emprunts en rentes perpétuelles dont le capital n'est jamais exigible) n'est pas le prix d'un produit ou d'un service économique, mais une créance prélevée sur les revenus du débiteur, en l'espèce sur les revenus des contribuables.

Il en est de même des *obligations* (de villes, de chemins de fer, du Crédit Foncier, etc.), qui ne sont que des créances chirographaires ou hypothécaires.

Il en est autrement des *actions*. Celles-ci représentent toujours un prêt fait à quelque société industrielle en vue d'une entreprise productive, et les dividendes qu'elles touchent sont prélevés sur les produits de cette entreprise. Des actions de mines de houille ou de chemins de fer ne sont que les titres représentatifs des capitaux concrets qui travaillent sous forme de puits de mines, galeries, bennes, rails, locomotives, etc. Seulement, il faut prendre garde, quand on fait l'inventaire de la fortune du pays, de ne pas les compter en capitaux deux fois — une fois capital en nature, une fois sous forme de titre qui n'en est que le signe : l'un est le capital réel, l'autre n'est que son ombre.

Que dire de l'argent, soit monnayé, soit en billets ? Faut-il le considérer comme un capital ou comme un bien de consommation ? Et si on le qualifie de capital, sera-t-il un capital productif ou lucratif ? La question ne comporte pas de réponse précise parce que l'argent est tout ce qu'on veut : c'est précisément sa caractéristique et sa vertu que de pouvoir servir à toutes fins — à nous procurer des jouissances immédiates quand il est dans notre porte-monnaie ; — à servir à la production quand, sous forme de salaires, il est distribué aux ouvriers ; — à pourvoir aux besoins à venir quand il va, sous forme d'épargne, s'accumuler dans un

coffre-fort. Et si les pièces sont portées en colliers, comme les sequins par les femmes d'Orient, l'argent deviendra simplement un ornement. C'est donc la destination qu'on lui donnera qui décidera seule de la qualification qu'on doit lui donner.

Pendant si nous regardons non aux individus mais à la société, nous pensons qu'il faut classer la monnaie parmi les capitaux productifs, en tant qu'instrument et véhicule nécessaire de l'échange et au même titre que les wagons, les poids et mesures, etc.

III

Dans quel sens faut-il entendre la productivité des capitaux.

Le rôle que joue le capital dans la production donne lieu à de fâcheuses confusions.

Quand on dit que tout capital donne un revenu on s'imagine qu'il le donne de la même façon qu'un arbre donne des fruits ou qu'une poule donne des œufs : en sorte qu'on voit dans le *revenu* un produit formé exclusivement par le capital et sorti de lui, et on est conduit à penser que si un capital ne produit pas des revenus c'est qu'il est frappé de quelque infirmité congénitale (1).

Et ce qui contribue à propager cette idée fausse c'est que la plupart des capitaux nous apparaissent sous la forme de titres de rentes, d'actions ou d'obligations, desquels, suivant la formule consacrée, on *détache des coupons* qui représentent le revenu. Pendant six mois ou un an, suivant la nature du titre, le coupon grossit ; le jour de l'échéance arrivé, il est mûr : on peut le cueillir, et en effet on le sépare d'un coup de ciseau, comme un fruit de sa tige.

(1) En grec, l'intérêt se disait *τόκος* qui veut dire « génération » et qui se retrouve d'ailleurs dans le terme juridique employé pour désigner l'intérêt composé : « anatocisme ».

Bien plus : de même que quand le fruit ou le grain est cueilli on peut le semer à nouveau et faire pousser une nouvelle plante qui donnera de nouveaux fruits, ou de même que lorsque l'œuf est pondu on peut le mettre à couvrir et faire éclore un poussin qui donnera de nouveaux œufs — de même, en plaçant ce coupon, on peut créer un nouveau capital qui donnera de nouveaux coupons d'intérêt, et on croit voir ainsi le capital croître et se multiplier suivant les mêmes lois que celles qui président à la multiplication des espèces végétales ou animales. Mais la loi de l'intérêt composé, car c'est ainsi qu'on l'appelle, est bien autrement merveilleuse que la multiplication des harengs ou des microbes. Car un simple sou, placé, à intérêts composés au premier jour de l'ère chrétienne, aurait produit aujourd'hui une valeur égale à celle de quelques milliards de globes d'or massif du volume de terre ; ce calcul d'arithmétique est resté célèbre.

Il faut dissiper toute cette fantasmagorie qui échauffe si fort, et non sans raison, la bile des socialistes. Cette espèce de force productive et mystérieuse que l'on attribue au capital et qui lui serait propre, cette vertu génératrice, est pure chimère. Quoi qu'en dise le dicton populaire, l'argent ne fait pas de petits, et le capital pas davantage. Non seulement un sac d'écus n'a jamais produit un écu, comme l'avait déjà remarqué Aristote, mais un ballot de laine n'a jamais produit un flocon de laine, ni une charrue de petites charrues ; et s'il est vrai — comme le disait Bentham pensant refuter par là Aristote — qu'un troupeau de brebis reproduise d'autres moutons, ce n'est assurément point parce que ce troupeau est un capital, mais simplement parce qu'il se compose d'animaux et que la nature a doué les êtres vivants de la propriété de reproduire des individus semblables à eux-mêmes. Mais le capital en tant que matière première, instrument ou approvisionnement, est absolument inerte tant qu'il n'a pas été vivifié par le travail.

Il est vrai que, comme nous l'avons vu (p. 126), le travail, lui aussi, dans les conditions économiques actuelles, est sté-

rile sans le concours du capital. On pourrait donc être tenté de conclure qu'ils sont l'un et l'autre également féconds tant qu'ils sont séparés, créateurs dès qu'ils sont réunis, et sans qu'on puisse distinguer la part de chacun d'eux, pas plus que celle des deux sexes dans la génération. Mais il ne faut pas les mettre sur le même pied, car nous avons vu (p. 80) que le capital n'est lui-même qu'un produit du travail. Dire que le travail est stérile sans le concours du capital, cela veut dire tout simplement que le *travail présent* ne peut produire qu'avec la collaboration du *travail passé*. Une charrue avec son attelage, entre les mains du laboureur, peut lui permettre de produire beaucoup plus de blé que le seul travail de ses mains. Et c'est ce supplément de blé qui constitue le soi-disant revenu du capital. Néanmoins, il ne vient pas de la charrue : il vient de *l'homme aidé par la charrue*. Et la charrue elle-même vient du travail d'un homme présent ou passé. C'est le cas de rappeler, à ceux qui ne voient dans la charrue que le capital, cette belle pensée de M. Alfred Fouillée que l'inventeur de la charrue laboure invisible à côté du laboureur.

Pourtant il y a beaucoup de gens qui ne font rien et qui vivent du produit de leur capital. On les appelle les rentiers. Alors comment l'expliquer si le capital n'est pas productif par lui-même ? Bien simplement. Si le rentier ne vit pas des produits de son travail, puisque par définition il ne travaille pas, c'est qu'il vit des produits du travail d'autrui, de celui qui fait valoir son capital. Car le rentier a *placé* son capital, ce qui veut dire qu'il l'a prêté à d'autres personnes qui l'utilisent. Donc toutes les fois qu'un rentier touche un coupon, il faut en conclure qu'il y a quelque part, au loin ou au près, des hommes qu'on ne voit pas, *lesquels travaillent avec ces capitaux empruntés et dont le travail a produit les intérêts, profits ou dividendes, touchés par le rentier*. Les coupons d'intérêt des actions ou obligations de charbonnage représentent la valeur des tonnes de houille extraites par le travail des mineurs, et les coupons des actions ou obligations de chemins de fer représentent les résultats du travail des

mechaniciens, hommes d'équipe, chefs de gare, aiguilleurs, qui ont coopéré au transport. C'est ce qu'on appelle parfois « faire travailler son capital ». Et Rodbertus fait remarquer que la notion exacte de la situation a été intervertie à ce point que l'on admet couramment que ce sont les capitalistes qui « donnent du travail » aux travailleurs et les font vivre, alors qu'en réalité ce sont les travailleurs qui donnent un revenu au capital et font vivre le capitaliste-rentier.

Il en est ainsi alors même que le capital entre les mains de l'emprunteur a été dissipé ou consommé improductivement. En ce cas, les intérêts touchés par le prêteur ne représentent plus le produit du travail de l'emprunteur, mais toujours celui de quelqu'autre qu'il faut chercher plus loin. Par exemple, les coupons de titres de rentes sur l'Etat ne représentent pas généralement des richesses produites par le travail ou l'industrie de l'Etat puisque celui-ci a l'habitude de dépenser improductivement la plupart des capitaux à lui prêtés, mais ils représentent le produit du travail de tous les Français qui, sous forme de contributions, a été versé annuellement dans les caisses du Trésor et passe de là dans les mains des rentiers. Et quand un fils de famille emprunte de l'argent pour le manger, les intérêts qu'il paie à l'usurier ne représentent certes pas le produit de son travail, mais peut-être celui de ses fermiers ou, s'il doit rembourser le prêt sur son futur héritage, le produit du travail paternel. Et longtemps après que le capital prêté aura été dissipé en débauches par le fils de famille ou qu'il se sera dissipé en fumées sur les champs de bataille, il demeurera tout de même en tant que capital lucratif, c'est-à-dire comme titre de créance, entre les mains de l'usurier ou du rentier sur l'Etat.

Il faut donc conclure que le soi-disant produit du capital n'est jamais que le produit du travail — parfois du travail de son possesseur, mais très fréquemment aussi, dans nos sociétés, le produit du travail d'autrui. Il n'en résulte pas nécessairement que le prélèvement du capital soit toujours parasitaire, comme se hâtent trop de l'affirmer les socialistes.

C'est souvent vrai, mais le fait de vivre sur le travail d'autrui n'implique nullement en soi une exploitation, puisque chacun de nous, étant donné le régime social de la division du travail et de l'échange, est appelé à vivre du travail d'autrui. C'est la mutualité. Elle ne dégénère en exploitation que si le service rendu, la prestation reçue, ne comporte point de réciprocité. Il s'agit donc de savoir, en ce qui concerne le capitaliste-rentier, si la prestation du capital faite par lui à l'emprunteur a procuré à celui-ci un avantage, précisément celui de rendre son travail plus productif — avantage dont l'intérêt payé ne serait que l'équivalent — ou si ce service n'aurait pu lui être rendu par d'autres moyens? Mais renvoyons cette question aux chapitres de l'intérêt et du profit.

IV

Capitaux fixes et capitaux circulants.

Le capital n'est pas éternel. Généralement même il ne dure pas très longtemps parce qu'il se détruit par l'acte même, instantané ou indéfiniment répété, de la production (1), mais, selon que sa durée sera plus ou moins longue, il pourra servir à un nombre d'actes de production plus ou moins considérable.

Mais le capital acquiert une durée illimitée quand il ne

(1) C'est par cette loi du renouvellement incessant du capital que Stuart Mill expliquait le fait souvent remarqué, mais assez mystérieux, de la rapidité avec laquelle se relèvent les pays qui ont été ravagés par la guerre ou par quelque grande catastrophe. « La vie du capital est semblable à celle des hommes : tout ce qui naît est destiné à mourir... Que l'ennemi ravage un pays par le fer et par le feu, qu'il détruise ou emporte tout ce qui peut être pris, qu'il laisse toute la population ruinée — et pourtant, peu d'années après, tout se retrouve comme auparavant... Il n'y a rien là de miraculeux... C'est simplement parce que tout ce que l'ennemi a détruit eût été détruit en peu de temps par les habitants eux-mêmes » (*Principes d'Economie Politique*, liv. I, ch. v, § 7).

La guerre récente fournira aux économistes d'aujourd'hui une incomparable occasion de voir si la loi de Stuart Mill se vérifie.

reste plus en nature, sous une forme concrète, mais se mue en la forme abstraite d'une *valeur*, car alors il se renouvelle constamment par le remboursement ou l'amortissement. Tel est le cas, par exemple, du capital prêté à un emprunteur qui doit payer éternellement l'intérêt, comme le prêt fait à l'État en *rente perpétuelle*, ou lorsque l'argent prêté doit être restitué à l'échéance, ce qui permettra de le prêter de nouveau et ainsi de suite indéfiniment ; ou bien c'est une valeur mise dans l'industrie ou le commerce par son propriétaire et qui doit reproduire non seulement un revenu, mais aussi une plus-value suffisante pour reconstituer cette valeur en cas de perte. De là les comparaisons mythologiques, appliquées fréquemment au capital, celles des métamorphoses de Protée ou du phénix renaissant de ses cendres.

On désigne sous le nom de capitaux *circulants* ceux qui ne peuvent servir qu'une seule fois, parce qu'ils doivent disparaître dans l'acte même de production, par exemple le blé qu'on sème, l'engrais qu'on enfouit dans le sol, la houille qu'on brûle, le coton qu'on file ; — et sous le nom de capitaux *fixes* ceux qui peuvent servir à plusieurs actes de production, depuis les instruments les plus fragiles, comme une aiguille ou un sac, jusqu'aux plus durables, comme un tunnel ou un canal, quoique ceux-ci eux-mêmes ne puissent subsister qu'à la condition d'être entretenus, c'est-à-dire refaits sans cesse (1).

Il y a un grand avantage pour la production à employer des capitaux à longue durée. En effet, si considérable que soit le travail exigé pour leur établissement et si minime que l'on veuille supposer le travail épargné annuellement par leur concours, il doit arriver nécessairement, un peu plus tôt ou un peu plus tard, un moment où le travail épargné

(1) Quelques économistes cependant prennent un autre critérium pour distinguer le capital fixe du capital circulant : le premier est celui qui ne peut être séparé de l'entreprise productive, le second est celui qui ne donne de profits qu'en en sortant par l'échange. Ces deux classifications ne sont pas du tout superposables : ainsi le charbon brûlé dans la machine serait un capital fixe d'après cette définition, tandis qu'il est capital circulant d'après celle de notre texte.

égaler le travail dépensé. Ce moment arrivé, le capital se trouvera *amorti*, pour employer l'expression consacrée, c'est-à-dire que dorénavant le travail économisé constituera un gain net pour la société. A dater de ce jour, et pour tout le temps que le capital durera encore, le service rendu par lui sera désormais gratuit. Aussi les progrès de la civilisation tendent-ils incessamment à remplacer des capitaux de moindre durée par des capitaux plus durables.

Les premiers groupements de population se sont formés sur les hauteurs, comme aujourd'hui encore les villages de Kabylie : ce sont les femmes qui pourvoient au besoin de l'eau en allant la chercher à la fontaine dans des cruches pour la remonter au village — je l'ai vu encore enfant dans la petite ville où je suis né — et ce n'est pas un mince travail si on le multiplie par le nombre des porteuses et le nombre des courses ! Où est le capital ici ? C'est la cruche et c'est tout de même, quoiqu'elle se casse souvent, un capital fixe.

Mais voici qu'on établit une pompe pour faire monter l'eau à la fontaine du village ou, mieux encore, si les circonstances s'y prêtent, qu'on construit un aqueduc par lequel l'eau viendra d'elle-même en suivant la pente. La construction de l'aqueduc représentera peut-être 1 million ou 10 millions de fois le travail qui était employé à fabriquer et à renouveler les cruches, mais il supprimera pendant mille ans ou plus tout le travail employé à monter l'eau. L'économie sera incalculable (1).

Toutefois il ne faut pas oublier :

1^o Que la formation des capitaux fixes exige un sacrifice immédiat sous la forme d'une grande quantité de travail ou de frais — tandis que la rémunération qui doit en résulter, sous forme de travail supprimé ou de frais économisés, est

(1) La ville de Los Angeles en Californie a inauguré en 1913 un aqueduc de 415 kilomètres de longueur, dont la construction a duré neuf ans et a coûté 125 millions de francs. Mais il peut débiter près de 100 millions de mètres cubes par jour. En comptant 7 à 8 millions fr. d'intérêt et d'amortissement, cela met le mètre cube à environ 2/100 de centimes par jour l'un des frais d'entretien.

ajournée et en général *d'autant plus reculée que la durée du capital est plus longue*. Si la construction d'un canal maritime, tel que celui de Panama, par exemple, doit coûter 3 milliards et ne doit être amortie qu'au bout de 99 ans, il faut alors mettre en balance, d'une part, un sacrifice immédiat de 3 milliards, d'autre part une rémunération qui se fera attendre tout un siècle. Or, pour établir une semblable balance, il faut être doué à un haut degré de prévoyance et de hardiesse et avoir une foi inébranlable dans l'avenir, toutes conditions qui ne se trouvent réunies que dans les milieux très civilisés. C'est pour cette raison que les peuples dont l'état social est peu avancé et dont la constitution politique offre peu de sécurité n'emploient guère de capitaux fixes. Toutes les richesses affectent la forme d'objets de consommation ou de capitaux circulants. Comparez, par exemple, les royaumes de l'Inde ou de la Perse, où l'on trouve encore tous les trésors des Mille et Une Nuits mais ni chemins de fer, ni routes, ni mines, ni machines.

3^e Enfin, il faut remarquer encore, au désavantage des capitaux fixes, que si leur durée est trop longue *ils risquent de devenir inutiles* et que par conséquent il faut une grande prudence dans les prévisions que nous indiquions tout à l'heure. En effet la durée matérielle du capital n'est pas tout, c'est la durée de son utilité qui seule nous intéresse; or, si on peut compter jusqu'à un certain point sur la première, on ne le peut jamais absolument sur la seconde. L'utilité, nous le savons, est instable, et au bout d'un certain temps, celle que nous croyons la mieux établie peut s'évanouir. Il n'est pas à supposer que l'utilité de l'eau et de l'aqueduc qui l'amène puisse jamais disparaître : pourtant le grand aqueduc que les Romains avaient élevé pour la ville de Nîmes, le Pont du Gard, n'est plus qu'une ruine magnifique mais inutile : c'est que la ville de Nîmes a fait venir l'eau du Rhône. Rien ne nous garantit, quand nous perçons un tunnel ou que nous creusons un canal, que d'ici à un siècle ou deux le trafic ne prendra pas qu'une autre route. Or si,

le jour où cette révolution se produira, le capital engagé dans le tunnel n'a pas été encore amorti, il en résultera qu'une grande quantité de travail aura été inutilement dépensée. Il est donc prudent, étant donnée notre incertitude de l'avenir, de ne pas bâtir pour l'éternité et, à ce point de vue, l'emploi de capitaux trop durables peut constituer une dangereuse opération.

Cette réserve est vraie même pour les capitaux lucratifs. Jamais un particulier ni une banque ne consentiront à avancer des capitaux qui ne pourraient être amortis ou remboursés qu'au bout de deux siècles. Pourquoi ? Parce que des résultats qui ne doivent se produire qu'au bout d'un si long temps n'entrent pas dans les prévisions humaines. On peut poser en fait que tout emploi de capital qui ne donne pas l'espoir de le reconstituer au cours de trois générations, doit être écarté dans la pratique.

V

Comment se forme le capital.

A cette question la sagesse populaire et aussi la plupart des économistes répondent : *par l'épargne*. Mais qu'est-ce que cela veut dire puisque nous savons et avons répété à maintes reprises que tout capital étant *un produit* ne peut être formé, comme tout produit, que par les deux facteurs originaires de toute production : le travail et la nature ? Il suffit de passer en revue tous les capitaux que l'on peut imaginer, outils, machines, travaux d'art, matériaux de toute catégorie, pour s'assurer qu'ils n'ont pu avoir d'autre origine que celle que je viens d'indiquer.

Alors, qu'est-ce que ce nouveau personnage qui apparaît sur la scène ? — Serait-ce un troisième facteur originaire de la production que nous aurions oublié ? Certains économistes l'ont affirmé, notamment l'anglais Senior. Il appelait l'épargne *l'abstinence*, afin de lui donner une personnalité

plus marquée (et aussi de lui créer des mérites spéciaux lorsque sonnerait l'heure de la répartition), et, très logiquement d'ailleurs, dans l'énumération des trois facteurs originaires de la production, il remplaçait le capital par sa cause et disait : ces trois facteurs sont la Nature, le Travail et l'Abstinence. Et tous ceux qui aujourd'hui encore déclarent que le capital est le fruit de l'épargne, devraient adopter cette même terminologie.

Mais elle serait irrationnelle. On ne conçoit pas comment un acte purement négatif, qu'on l'appelle l'abstinence ou l'épargne, en tout cas qui n'est qu'une simple abstention, pourrait *produire* n'importe quoi. Montaigne a beau dire qu'il « ne connaît pas de faire plus actif et plus vaillant que ce non-faire », cela peut être vrai au point de vue moral, mais cela n'explique pas que ce non-faire puisse créer seulement une épingle. Produire est un acte positif, non négatif.

Que veut-on dire donc quand on dit que le capital est créé par l'épargne ? Tout simplement que si la richesse était consommée au fur et à mesure qu'elle prend naissance, le capital ne se formerait jamais. Il est évident, en effet, que si la fermière ne laissait pas d'œufs dans le poulailler pour faire couvrir, il n'y aurait jamais de poulets. Néanmoins, si à un enfant qui demanderait d'où viennent les poulets on répondait que le seul moyen de produire des poulets est de s'abstenir de manger des œufs, il serait en droit de considérer cette réponse comme un bon conseil certes, mais comme une sottise explication.

Or, le raisonnement qui fait de l'épargne la cause originare de la formation des capitaux est tout pareil. Il revient à dire que la non-destruction doit être classée parmi les causes de la production. Disons simplement que l'épargne est une *condition* de la formation du capital, en ce sens que si la richesse produite est consommée au jour le jour pour la satisfaction des besoins immédiats, il est évident qu'il n'en restera point de disponible pour prendre une avance et pour se donner le temps, par exemple, de fabriquer des instruments. Disons que si l'homme, tout comme la fourmi d'ail-

leurs et d'autres animaux, n'avait pas la faculté de prévoir les besoins futurs, il est certain que toute la richesse produite aurait été au jour le jour consommée ou gaspillée, comme c'est le cas d'ailleurs dans certaines tribus sauvages — et par conséquent le capital ne se serait jamais formé et la civilisation elle-même, fille du loisir, ne serait jamais née. Qu'on dise encore que la prévoyance, la sobriété et autres vertus morales sont des conditions indispensables sinon à la formation originaire, tout au moins à la conservation du capital, rien de mieux. Mais les économistes, en donnant pour cause efficiente au capital l'épargne, le font, inconsciemment ou non, dans le désir de justifier l'intérêt du capital en tant que rémunération de cette abstinence.

En somme, la naissance du capital suppose toujours un excédent de la richesse produite sur la richesse consommée, mais qui peut se réaliser de deux façons : — soit que la production ait été portée au-dessus des besoins, soit que la consommation ait été comprimée au-dessous des besoins. Le mot d'épargne, et surtout celui d'abstinence, ne convient pas du tout au premier cas qui est heureusement de beaucoup le plus fréquent, et c'est pourtant de cette façon seule, historiquement, que s'est formé le capital.

Qu'on nous cite une seule richesse créée par l'abstinence ? La première hache de pierre de l'homme quaternaire a été taillée par un travail surnuméraire, à la suite d'une journée de chasse heureuse qui lui avait rapporté plus de vivres que de coutume et lui avait donné une journée de liberté pour créer ce premier capital. Pense-t-on que, pour passer de l'état de peuple chasseur à l'état agricole, les peuples aient dû préalablement épargner des approvisionnements pour toute une année ? Rien de moins vraisemblable. Ils ont tout simplement domestiqué les bestiaux, et ce détail, qui a été leur premier capital, leur a donné, avec la sécurité du lendemain, le loisir nécessaire pour entreprendre les longs travaux. Mais en quoi, comme le fait très bien remarquer Bagehot, un troupeau représente-t-il une épargne quelconque ? Son possesseur a-t-il dû s'imposer des privations ?

Tout au contraire, grâce au lait et à la viande, il a été mieux nourri ; grâce à la laine et au cuir, il a été mieux vêtu.

Et aujourd'hui, comme au temps des peuples pasteurs, les grands travaux se font non avec les richesses passées mais avec les richesses présentes.

Mais, dira-t-on, si l'on peut admettre que le capital-instrument n'est le produit que du travail, ne faut-il pas reconnaître tout au moins que le capital-alimentation est le résultat de l'épargne ?

Non, cette déduction ne nous paraît pas s'imposer si l'on admet, comme nous avons essayé de le montrer, que l'alimentation peut résulter non d'une privation mais d'une surproduction — d'une journée de chasse heureuse, d'une récolte surabondante.

Ce qui a suggéré et accrédité l'idée de l'épargne comme mère du capital, c'a été l'emploi de la monnaie comme forme presque exclusive de la richesse : en effet, si l'on remonte à l'origine de tout capital-argent, on voit un certain nombre de pièces de monnaie qui ont été *mises de côté*, c'est-à-dire enfermées dans une tirelire ou un coffre-fort, ou portées à la caisse d'épargne. Et c'est aussi l'habitude que nous avons de ne regarder au capital que sous forme de placement : car, pour celui-ci, il est vrai que l'on ne place que ce dont on n'a pas besoin pour soi-même et que, par conséquent, tout prêt ou placement suppose au préalable un excédent du revenu sur la dépense, donc une épargne. Et on en conclut que tous les vrais capitaux, les capitaux de production, ont dû avoir la même origine. Mais c'est là l'erreur.

Nous n'entendons nullement, du reste, contester l'importance de l'épargne. Mais si l'épargne joue un rôle considérable dans la consommation, où nous la retrouverons, il ne faut pas la mettre parmi les facteurs de la production. Il faut mettre chaque chose à sa place. L'épargne n'agit sur la production que lorsqu'elle se fait *placement*, c'est-à-dire lorsqu'elle retourne à la production pour s'y consommer sous forme de capital.

DEUXIEME PARTIE

L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

CHAPITRE I

COMMENT SE RÈGLE LA PRODUCTION

I

De l'entreprise et du coût de production.

Nous venons d'étudier séparément chacun des facteurs de la production. Mais nous avons vu aussi que séparément ils ne pouvaient rien. Il faut donc, pour qu'ils puissent agir, qu'ils soient réunis dans la même main ou tout au moins sous la même direction. Comment s'opère cette combinaison ?

Il est possible qu'une même personne fournisse à la fois les trois facteurs : la main-d'œuvre parce qu'elle travaille elle-même, la terre et le capital parce qu'elle en est propriétaire. Le paysan qui cultive sa propre terre, de ses propres mains et avec le cheval et la charrue qui lui appartiennent, voilà la forme type de ce premier mode de production. On l'appelle le *producteur autonome*.

Mais le plus souvent le même individu ne réunit pas les trois facteurs de la production. L'un aura bien ses bras et sa terre, mais pas le capital : ce sera un paysan qui emprun-

tera sur hypothèque. Tel autre aura son travail et son capital, mais il n'aura pas le terrain et sera obligé de le louer : ce sera le fermier qui afferme une terre, ou le commerçant qui loue un magasin. D'autres, inversement, auront la terre et le capital, mais ils ne peuvent ou ne veulent pas fournir le travail : ils embaucheront des ouvriers.

On peut même supposer le cas où le producteur, ne pouvant fournir lui-même ni le travail, ni le capital, ni les agents naturels, devra emprunter le tout. Telles les entreprises de mines ou de chemins de fer ou du canal de Suez, qui se procurent le terrain (sol ou sous-sol) par le moyen de concessions à long terme, le capital par des emprunts et des émissions d'actions, et la main-d'œuvre par l'embauchage de milliers de travailleurs.

Or toutes les fois que celui qui a l'initiative de la production doit emprunter au dehors tout ou partie des moyens de production, alors il s'appelle l'*entrepreneur*. Et son rôle, qui est d'ailleurs le tout premier rôle, est de combiner tous ces éléments de la production pour en tirer le meilleur parti possible.

L'entrepreneur est donc le pivot de tout le mécanisme économique. C'est sur lui que tout tourne. C'est vers lui que convergent tous les facteurs de la production : c'est de lui aussi, comme nous le verrons, que divergent tous les revenus, puisque ce qu'on appelle les revenus sous les noms divers d'intérêts, dividendes, rentes, fermages, loyers, salaires, traitements, c'est simplement le prix touché pour la location du capital, de la terre, de la main-d'œuvre, ou des services producteurs quelconques. L'entrepreneur est donc tout à la fois le grand metteur en œuvre et le grand répartiteur.

Nous savons, par l'étude des facteurs de la production, que pour produire n'importe quelle richesse il faut nécessairement consommer une certaine quantité de richesses préexistantes : la somme de ces richesses est ce qu'on appelle dans la langue des économistes le *coût de production*. Mais il y a deux coûts de production qu'il importe de distinguer, l'un social, l'autre individuel.

Le coût de production *social*, on pourrait dire aussi *réel*, se compose de trois éléments : — 1° la terre, c'est-à-dire la plus ou moins grande superficie de terrain qu'il aura fallu occuper ; — 2° le travail, c'est-à-dire la plus ou moins grande somme d'efforts humains qu'il aura fallu employer ; — 3° le capital, c'est-à-dire la plus ou moins grande somme de richesse qu'il aura fallu consommer ; et comme ce capital est lui-même en fonction du temps (voir ci-dessus, p. 128), on pourrait dire en somme que le coût de production social se ramène à ces trois éléments simples : l'effort, l'espace et le temps.

Le coût de production individuel, relatif, qu'il est mieux d'appeler le *prix de revient*, se compose du prix que doit payer l'entrepreneur pour se procurer chacun de ces facteurs de la production : — la rente, qui est le prix de location de l'emplacement qu'il occupe ; — le salaire, qui est le prix du travail qu'il a embauché ; — l'intérêt, qui est le prix de location du capital qu'il a emprunté ou, plus brièvement, le prix du temps.

Voici, par exemple, l'exploitation d'une mine de fer. L'entrepreneur inscrit dans ses frais de production :

1° Le loyer du terrain qu'il occupe, sous forme de redevance au propriétaire du sol, très élevée en Angleterre, insignifiante en France (mais remplacée par une participation perçue par l'Etat) ;

2° Le salaire qu'il paie aux ouvriers qu'il a embauchés ;

3° L'intérêt et l'amortissement pour le capital emprunté.

Et alors même que l'entrepreneur serait propriétaire du terrain et du capital employé, cela ne changerait rien à ce calcul, car si sa comptabilité est bien établie, il doit inscrire dans ses frais de production l'intérêt du capital qu'il a placé dans l'entreprise et de celui avec lequel il a acheté le terrain. C'est l'entreprise qui doit lui payer à lui-même, comme elle paierait à des tiers, le prix de location des services producteurs.

Mais il est évident que chacun de ces articles, qui représente une dépense pour l'entrepreneur, des *frais*, comme on

dit, représente un revenu pour d'autres personnes, pour l'ouvrier, pour le capitaliste, pour le propriétaire, qui se trouvent être ses collaborateurs directs ou anonymes. Par conséquent, ce serait commettre une erreur de calcul énorme que de croire que la somme des valeurs déboursées par l'entrepreneur représente la somme des valeurs consommées réellement par l'acte de production. Celle-ci est heureusement très inférieure (1).

Si nous passons de l'industrie primaire, que nous avons prise pour exemple, aux industries de transformation, et que nous suivions la matière première, ici le minerai de fer, entre les mains du maître de forges, du fabricant de fers de charrues ou d'aiguilles à coudre, etc., il est évident que le coût de production originaire va se grossir, comme une boule de neige, des couches superposées de frais de production, mais qui seront toujours les mêmes : à savoir le prix de location du travail, du capital et du terrain, disons : le salaire, l'intérêt et le loyer (2).

L'entrepreneur fait donc une balance entre la somme des valeurs détruites et la valeur créée ; naturellement il ne marche qu'autant qu'il prévoit que la seconde sera supérieure à la première. C'est une sorte d'échange qu'il fait : il

(1) Cette erreur a été commise maintes fois ces derniers temps dans l'évaluation des dépenses de guerre. La guerre peut être assimilée à une énorme entreprise (ne disant pas pourtant productive !) où c'est l'Etat qui est entrepreneur. Le coût de production pour l'Etat belligérant français s'est élevé à plus de 200 milliards, en ce sens que tel aura été le chiffre de ses dépenses. Mais tel n'aura pas été le coût de production pour le pays — heureusement ! — car la majeure partie de ces dépenses (achats aux fournisseurs, solde à l'armée, allocations aux familles des mobilisés et réfugiés, etc.) a été touchée par les bénéficiaires et même en a enrichi un bon nombre.

Le coût de la guerre pour la nation, le coût réel, c'est autre chose : c'est la somme des richesses réellement détruites — maisons bombardées, usines pillées, navires coulés, et surtout matières premières et stocks engloutis dans une consommation improductive. Ces pertes rentrent en partie dans les dépenses publiques ci-dessus, mais pour la plus grande part sont en dehors et forment le compte dit des réparations.

(2) C'est pourquoi il ne faut pas (comme ne manquent pas de le dire les étudiants à l'examen quand on demande quels sont les éléments du coût de production) y faire figurer le *coût des matières premières*, car il est évident que le coût des matières premières doit se décomposer à son tour en les trois éléments primordiaux indiqués ci-dessus.

échange *ce qui est* contre *ce qui sera*. Il peut arriver qu'il se trompe dans son compte, mais c'est accidentel et tant pis pour lui.

On entend dire souvent, et même de grands économistes ont enseigné, que la valeur est déterminée par le coût de production. Il faut s'entendre ! Si l'on veut dire que la valeur du produit est égale à la somme des valeurs consommées pour le produire, c'est un truisme, comme de dire que le tout est égal à la somme des parties. Mais si l'on veut dire que le coût de production est la cause de la valeur en ce sens que tout produit vaudrait plus ou moins *parce qu'il a plus ou moins coûté*, cette affirmation est sans fondement. On pourrait dire aussi bien et même à plus juste titre que c'est le coût de production qui est déterminé par la valeur de l'objet qu'on veut produire. En effet, la première règle de l'art de l'entrepreneur, avant d'entreprendre la production d'un article nouveau, c'est de se demander à quel prix il pourra le vendre et ensuite s'arranger de façon à ne pas dépenser pour le produire plus qu'il ne vaudra. A plus forte raison s'il s'agit d'un article déjà coté sur le marché. Celui qui veut entreprendre une exploitation de charbon se dit : « le charbon valant tant la tonne dans cette région, voyons si je pourrai l'extraire à un prix plus rémunérateur, de façon qu'il me laisse une marge de bénéfices ». S'il a mal fait ses calculs, s'il est obligé de dépenser pour l'extraction plus que le charbon ne vaudra, sa sottise n'aura pas pour effet d'augmenter d'un centime la valeur du charbon. Elle aura pour effet de le ruiner et de faire fermer la mine : voilà tout.

Pourtant n'est-il pas évident qu'en fait, et pour presque tous les objets que nous voyons, le prix de vente tend à se rapprocher du prix de revient ou tout au moins à le suivre dans ses variations, tout comme s'il y avait entre eux une solidarité nécessaire, un lien ? — Il est vrai, mais ce phénomène s'explique de la façon la plus simple. Il n'y a pas ici une relation de cause à effet, mais l'action d'une cause extérieure qui est la concurrence et qui tend toujours, comme une sorte de pression atmosphérique, à rapprocher et même

à faire coïncider le coût de production et la valeur de chaque produit, et elle agit avec une force d'autant plus grande que l'écartement des deux tend à s'accroître. Il est facile de comprendre en effet que sitôt que le prix de revient et le prix de vente s'écartent l'un de l'autre, laissant une marge croissante de bénéfice, tous les concurrents se précipitent de ce côté et ont bientôt fait, en multipliant le produit, d'en rabaisser la valeur et le prix. On peut même affirmer que sous un régime de libre concurrence parfaite, la coïncidence serait parfaitement réalisée. C'est là une des lois les plus importantes de l'Économie politique parce que c'est elle qui règle automatiquement la production, comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

Seulement, en fait, cette coïncidence ne se produit jamais parce que la concurrence n'agit jamais qu'imparfaitement : et, ainsi que nous le verrons, il n'y a guère d'entreprise qui ne jouisse d'un monopole plus ou moins accentué, tenant soit à la situation, soit à des brevets, soit à des droits protecteurs, soit à une coalition expresse ou tacite, ce qui permet aux entrepreneurs de maintenir un prix de vente supérieur au prix de revient et de réaliser ainsi un profit (1).

Mais alors, se demandera-t-on peut-être, si la valeur de toutes choses tend à coïncider avec leur coût de production, tout le labeur du genre humain n'est-il pas un métier de dupe, tout pareil à celui des Danaïdes qui remplissaient un tonneau sans fond ? Car si chaque acte de production ne fait que reproduire, sous forme de valeurs nouvelles, les valeurs anciennes qui ont été détruites, où est l'avantage ?

(1) Il peut arriver que la valeur de certains produits tombe *au-dessous du coût de production* sans que néanmoins la production s'arrête. C'est lorsque, par suite d'un progrès industriel, le prix de revient d'un objet va s'abaissant graduellement. En ce cas la concurrence tend à ramener le prix au niveau non du coût de production ancien, mais du coût de production nouveau, autrement dit du coût de *reproduction*.

Ceci se réalise aussi lorsque le capital engagé dans l'entreprise ne peut plus être dégagé, par exemple dans des mines ou les chemins de fer. Dans ce cas, alors même que l'entreprise ne couvre plus l'intérêt et l'amortissement de ce capital de premier établissement, il suffit qu'elle rapporte un peu plus que les frais d'exploitation pour qu'elle continue tout de même.

Mais cette contradiction n'est qu'une apparence résultant d'une confusion entre le coût de production individuel et le coût de production social que nous avons séparés tout à l'heure.

C'est au coût de production individuel seulement, au coût en argent, au prix de revient, que s'applique la loi dont nous venons de parler, qui tend à ramener sans cesse la valeur du produit à la valeur de ses éléments constitutifs, au montant des frais. Et s'il arrive que, par l'effet de la concurrence, la valeur des produits ne laisse rien de plus à l'entrepreneur que ses frais de production, c'est-à-dire ne lui laisse aucun produit, ce sera un résultat fâcheux pour lui, mais l'entreprise sera tout de même rémunératrice pour tous ces collaborateurs dont elle aura payé les services. Il peut même arriver que ceux-ci gagnent beaucoup alors que l'entrepreneur sera en perte. La première entreprise de Panama, celle de Lesseps, a perdu tout son capital, mais a fait gagner des centaines de millions à bon nombre de personnes, ingénieurs, banquiers, sans oublier les journalistes.

Mais si l'on regarde au coût de production social, alors il n'est pas vrai de dire que la richesse produite ne dépasse pas en général la richesse consommée. Tout au contraire ! Il est dans la nature de toute opération productive de créer plus d'utilités qu'elle n'en détruit, de laisser, comme on dit, un *produit net*, non pas seulement dans l'agriculture, comme l'enseignaient les Physiocrates, mais dans toute production. Il faut bien qu'il en soit ainsi, car comment la civilisation aurait-elle pu se développer, comment l'humanité aurait-elle pu s'élever au-dessus de l'animalité si la production ne laissait pas normalement un produit net qui sert à l'élargissement de ses consommations et à l'accroissement de son capital ? Il est clair que si l'homme ne récoltait jamais plus de blé qu'il n'en consomme pour la semence et pour sa nourriture, il n'aurait jamais pu fonder une famille ni une cité.

II

La réglementation automatique de la production,

L'état de santé pour le corps social, comme pour tous les corps vivants, consiste dans un juste équilibre entre la production et la consommation.

Ne pas produire assez est un mal, puisqu'une certaine catégorie de besoins reste en souffrance : produire trop est un autre mal, moindre que le premier sans doute, mais réel pourtant. Tout excès de production en effet entraîne nécessairement, non seulement un gaspillage de richesse, mais surtout une déperdition de forces, par suite une peine inutile.

Là où chaque homme produit pour lui-même ce qu'il doit consommer, comme Robinson dans son île; ou plutôt comme dans la première phase de l'industrie domestique, dans la famille antique ou dans la communauté du moyen âge, cet équilibre s'établit aisément. Chacun de nous individuellement, ou chaque petit groupe, est capable de prévoir à peu près ses propres besoins et — quoique ses prévisions ne soient pas infaillibles — de régler sa production en conséquence.

Le problème devient déjà plus difficile lorsque le producteur ne produit plus pour lui et pour les siens, mais pour le client, pour autrui, car il nous est évidemment plus malaisé de prévoir les besoins d'autrui que les nôtres. Et pourtant, même sous le régime de la division du travail et de l'échange, l'équilibre entre la production et les besoins n'est pas encore trop difficile à établir tant que le producteur travaille *sur commande*, ou du moins tant que les habitudes de chaque client sont connues et sa consommation facile à prévoir : le boulanger ou le pâtissier calculent assez exactement le nombre de pains ou de gâteaux qu'ils auront à débiter chaque jour.

Mais le problème devient vraiment difficile sous un

régime économique comme le nôtre où le marché est devenu immense, la production vertigineuse, où l'industriel n'attend plus les commandes du consommateur proprement dit, mais marche sur les ordres de commerçants, d'intermédiaires et de spéculateurs — qui eux-mêmes vont de l'avant, achetant et vendant *à terme*, et anticipant sur les besoins du public.

Cependant c'est précisément à l'avènement de ce nouveau régime que le législateur, avec une hardiesse qui eût été téméraire si elle eût été consciente, faisant table rase de toute la réglementation ancienne, a décidé que la production n'aurait plus d'autre règle que la liberté. On sait que ce fut la Révolution française, de par la loi célèbre du 17 mars 1791, qui abolit le régime corporatif, c'est-à-dire le régime sous lequel un individu ne pouvait prendre un métier qu'autant qu'il avait satisfait à certaines conditions, et proclama *la liberté du travail*, c'est-à-dire le droit pour tout individu de produire ce que bon lui semble. Cette réforme, saluée par des acclamations unanimes, ne tarda pas à être imitée dans toute l'Europe.

Mais cette liberté pour chacun de produire ce qu'il veut, ajoutant une nouvelle part d'incertain à celle de l'anticipation sur les besoins, n'a-t-elle pas inauguré l'anarchie dans la production ?

C'est ce qu'ont affirmé les socialistes, surtout ceux de la première moitié du XIX^e siècle. Mais les économistes, au contraire, ont généralement exulté d'admiration au spectacle de l'ordre et de l'équilibre qui règnent dans la production.

Le fait est que c'est un phénomène quasi miraculeux au premier abord que, chaque jour, des centaines de millions d'hommes, sans s'être entendus entre eux, trouvent chacun ce qu'il lui faut — du moins quiconque a les moyens de le payer. Quelle providence, quelle force occulte, règle donc ainsi au jour le jour la production des richesses, de telle sorte qu'il n'y en ait ni trop, ni trop peu ?

L'explication qu'en donnent les économistes est très simple. Ils disent que la production se règle de la façon la plus sûre

et la plus rapide et très simplement par *la loi de l'offre et de la demande*, voici comment :

S'il arrive que telle ou telle branche d'industrie ne se trouve pas suffisamment pourvue de bras et de capitaux, le besoin auquel elle correspond se trouvant en souffrance, ses produits acquièrent une valeur plus haute. Les producteurs, particulièrement l'entrepreneur qui est le principal agent de la production et le premier à profiter de la hausse des prix, réalisent de plus gros profits. Attirés par l'appât de ces profits supérieurs aux taux normal, d'autres producteurs, capitalistes ou travailleurs, s'engagent dans cette voie. La production de la marchandise augmente donc jusqu'à ce que la quantité produite ne soit élevée au niveau de la quantité demandée.

Toutes les fois, au contraire, qu'une marchandise quelconque se trouvera avoir été produite en quantité supérieure aux besoins, sa valeur doit baisser. La baisse de valeur a pour effet de réduire le revenu des producteurs et en particulier les profits de l'entrepreneur — car c'est celui-ci qui ressent directement tous les contre-coups. Donc il se retire d'une voie dans laquelle il éprouve des mécomptes et des pertes, et la production de la marchandise se ralentit jusqu'à ce que la quantité produite soit retombée au niveau de la quantité consommée.

Telle est la très belle harmonie et tant de fois célébrée, notamment par Bastiat, de l'organisation spontanée de la production. C'est une sorte de mécanisme qui se réglerait automatiquement et combien supérieur, dit-on, à toute réglementation artificielle, si savante fût-elle !

Cette loi régulatrice est incontestable comme tendance, mais, pour qu'elle opère en fait, il faut beaucoup de conditions qui ne sont que rarement remplies.

Il faut d'abord que l'offre réponde instantanément à la demande. Il faut supposer des facteurs de la production parfaitement mobiles et se déplaçant avec la rapidité de l'électricité des points où ils sont surabondants vers les points où ils sont insuffisants. Il faut un marché mondial unique,

ou du moins des marchés solidaires, comme des vases communicants, pour que l'équilibre, sitôt troublé, s'y rétablisse quasi instantanément. — Or, si l'on peut admettre que le monde économique tende vers cet état, il faut avouer qu'il est loin encore de l'avoir réalisé. En effet, toute production agricole ou industrielle suppose des capitaux engagés pour un temps plus ou moins long (voir ci-dessus *Capitaux fixes et circulants*) et qui, par le fait même qu'ils sont devenus « fixes », cessent d'être mobiles. On dit aux viticulteurs, en France, qu'ils produisent trop de vin et qu'il faut faire « autre chose » ; et il est probable, en effet, que la loi de l'offre et de la demande — ne fût-ce que la concurrence des vins d'Algérie — les y contraindra tôt ou tard. Mais que faire des milliards de capitaux enfouis dans la terre sous forme de plantations et de celliers ?

Ce n'est pas tout. Là même où la loi de l'offre et de la demande agit pleinement, elle n'est nullement « harmonique », au sens que lui donnait Bastiat, car n'oublions pas que la valeur n'a aucune relation avec l'utilité au sens vulgaire et normatif de ce mot. Elle distribue les productions et les professions non en raison des vrais besoins des hommes mais de leurs désirs et du prix qu'ils veulent ou peuvent mettre à les satisfaire (voir ci-dessus, p. 69).

Il en résulte que les fonctions les plus utiles, telles que celles de l'agriculture, tendent à être délaissées, alors que les plus improductives, par exemple celle des boutiquiers dans les villes, pour ne pas parler de tant de fonctions publiques parasitaires, sont ridiculement multipliées. Est-il besoin de rappeler que le nombre des débitants de boissons alcooliques en France s'élève au chiffre invraisemblable de près de 470.000, soit environ 1 par 24 hommes adultes, tandis que le nombre des laboureurs ne cesse de diminuer ?

D'autres professions, comme celles des médecins, ont un effectif qui serait suffisant, s'ils étaient mieux répartis, mais ils sont presque tous concentrés dans les villes où beaucoup, faute de clients, sont réduits pour vivre aux pires expédients, et il n'en reste qu'un nombre insuffisant pour la population

rurale. A Paris, la répartition des médecins par quartiers révèle assez éloquemment que leur nombre est en raison non du nombre des malades mais du taux du profit. Dans les quartiers riches des VIII^e et IX^e arrondissements, tels que ceux de la Madeleine, Champs-Élysées, on compte un médecin pour 94 ou 131 habitants. Dans les quartiers pauvres de l'Ouest et Sud, seulement 1 médecin pour 3.000 ou 6.000 habitants, 30 fois moins; et enfin dans le quartier de Saint-Fargeau (XX^e arrond.), 1 médecin pour 17.772 habitants, 170 fois moins! Voilà comment la libre concurrence sait adapter les services aux besoins. Dira-t-on que les pauvres ont moins besoin de médecins que les riches (1)!

Enfin, n'oublions pas que « la demande » ne vient pas directement des consommateurs, mais des intermédiaires, des commerçants et spéculateurs (2), que c'est une demande fondée moins sur des besoins réels et présents que sur des besoins qui ne se réaliseront peut-être pas; il ne faut donc pas s'étonner s'il y a surproduction ou, à l'inverse, si la production reste au-dessous des besoins. C'est ce que nous verrons tout à l'heure au chapitre des *Crises*.

III

De la concurrence.

La loi de l'offre et de la demande implique, pour pouvoir pleinement fonctionner, deux conditions : 1^o liberté pour chacun de produire et de vendre ce que bon lui semble; 2^o liberté pour chacun de vendre au prix que bon lui semble, ou du moins au prix qu'il peut obtenir.

(1) A propos d'une épidémie de petite vérole qui éclata en Bretagne (janv. 1893), les journaux ont signalé ce fait qu'il ne s'est pas trouvé un seul médecin à 15 kilomètres à la ronde.

(2) Il n'en faut pas conclure, comme on se hâte parfois un peu trop de le faire, que la spéculation, c'est-à-dire le fait d'anticiper sur des événements futurs, soit nécessairement un mal. Au contraire, le spéculateur qui achète en prévision de la disette et vend en prévision de l'abondance peut exercer une action régulatrice très bienfaisante. Mais enfin la spéculation se trompe souvent, surtout quand elle devient un jeu.

Là où ces conditions se trouvent réunies on dit qu'il y a *libre concurrence*. La concurrence apparaît donc comme le grand régulateur de tout le mécanisme économique dans nos sociétés modernes.

Il était de règle, autrefois, dans les traités d'Économie politique, de reconnaître à la concurrence les vertus suivantes :

1° Stimuler le *progrès* par l'émulation entre les industries concurrentes, et par l'élimination des industries routinières ;

2° Réaliser le *bon marché* pour le grand profit de tous et surtout pour celui des classes pauvres ;

3° Amener une *égalisation progressive des conditions* en ramenant le taux des profits, salaires, loyers, intérêts, etc., à un même niveau.

Bastiat résume les vertus de la concurrence dans cette définition lyrique : « C'est la plus progressive, la plus égalitaire, la plus communautaire de toutes les lois à qui la Providence a confié le progrès des sociétés humaines ». Et on fait ressortir les bienfaits de la concurrence en l'opposant au monopole, régime où le public est livré à la discrétion d'un seul. La concurrence, c'est la démocratie dans le domaine économique, tandis que le monopole c'est l'autocratie.

En sens contraire, les socialistes de la première moitié du XIX^e siècle, parce qu'ils voyaient la solution de la question sociale dans l'association, ont dénoncé la concurrence comme la cause de tous les maux sociaux.

Assurément, il ne faut point méconnaître les services rendus par la concurrence à l'intérêt public ; elle protège le consommateur contre l'exploitation des marchands et des producteurs, mais comment ? Simplement en opposant les uns aux autres les intérêts de ces producteurs — de même que les intérêts des petites nations peuvent être sauvegardés par la concurrence jalouse des grandes puissances. Mais c'est là une sauvegarde aussi précaire dans l'ordre économique que dans l'ordre politique et à laquelle il convient de substituer une forme d'organisation supérieure.

Cette protection du consommateur, la concurrence la fait

payer trop cher. Si, en effet, nous regardons de plus près aux trois vertus qu'on lui prête, nous voyons combien facilement chacune d'elles dégénère en vice — et cela parce que la concurrence est à double face, comme nous venons de le montrer : à la fois liberté du travail et lutte pour la vie. Voyez en effet :

1° Il est vrai que la concurrence peut servir de stimulant à la production par l'émulation qu'elle entretient entre producteurs. Mais la concurrence est aussi un stimulant à la détérioration de la *qualité* des produits ! Chaque concurrent, pour pouvoir soutenir la lutte, s'ingénie à substituer des matières premières de qualité inférieure et à vil prix à celles qui sont de qualité supérieure et partant plus chères, en sorte que, en fait de progrès, un des plus remarquables assurément est celui de la falsification des denrées. Elle est devenue un art véritable, mettant à contribution toutes les découvertes de la science (1). Certains commerces, tels que celui de l'épicerie, certaines fabrications, telles que celles des engrais artificiels ou des conserves, y ont acquis une véritable célébrité, à telles enseignes que le législateur a dû intervenir. Si le régime de concurrence a réalisé un grand progrès sur le régime corporatif au point de vue de l'essor industriel, on n'en saurait dire autant au point de vue de la qualité des produits.

Ce n'est pas seulement une détérioration du produit mais aussi, si j'ose dire, une détérioration du producteur, qui est trop souvent le résultat de la concurrence. Si elle assure la victoire au plus fort et au plus habile, il peut très bien arriver qu'elle élimine le plus scrupuleux, ou plutôt qu'elle l'oblige à « hurler avec les loups » : tel le commerçant qui ne voudrait pas falsifier ses produits ou qui voudrait fermer son magasin le dimanche, le fabricant qui ne voudrait pas dimi-

(1) Les exemples seraient innombrables. On est arrivé à faire du vin potable sans raisins, des confitures sans fruits et sans sucre, du beurre sans lait, du lait sans vache, même des œufs sans poules, à faire de la farine avec une forte proportion de talc et à fabriquer des soieries qui contiennent 5 0/0 seulement de soie et 95 0/0 de matière minérale !

nuer le salaire de ses ouvriers ni augmenter la durée de leur journée de travail.

2^o Il est vrai que la concurrence a pour effet de faire baisser les prix là où elle est « libre », comme disent les économistes, ce qui veut dire là où les marchands et fabricants sont assez naïfs pour se disputer le client et se sous-vendre les uns les autres. Mais ce temps-là est passé, tout au moins sur le marché intérieur. Il y a toujours entre commerçants d'une même ville ou fabricants d'une même industrie une entente tacite pour vendre au même prix. Cette entente prend aujourd'hui dans le grand commerce et la grande industrie la forme de contrats écrits célèbres sous le nom de « cartels » (voir ci-après) — et parfois aussi, notamment dans les professions libérales (avocats, médecins, pharmaciens), cette entente pour ne pas demander au client moins que le concurrent (qu'on appelle ici le confrère) prend le caractère d'une règle d'honneur professionnel.

Ce n'est que dans le commerce international que la concurrence conserve ses effets bienfaisants, parce que la coalition entre producteurs de divers pays est difficile quoique pourtant elle tende à devenir internationale.

Non-seulement la concurrence n'a pas toujours pour effet la baisse du prix mais souvent, si paradoxale que semble cette assertion, elle a pour effet de le faire hausser parce qu'elle augmente le coût de production.

L'exemple le plus frappant est celui d'un nouveau chemin de fer faisant concurrence à un déjà existant entre deux villes : il est clair que le trafic, qui restera le même avec deux lignes qu'avec une seule, devra supporter double frais de premier établissement et d'exploitation. Un excellent exemple aussi est la boulangerie. Le nombre de boulangers dans chaque ville est ridiculement exagéré. Chacun d'eux, vendant moins de pain, par suite de la concurrence, est obligé de se rattraper en augmentant le prix du pain, ou en trichant sur le poids. Et ainsi, comme le dit spirituellement M. de Foville, la concurrence des marchands fait monter les prix de même que celle des arbres dans les hautes futaies

les fait monter vers le ciel pour s'y disputer l'air et la lumière (1).

Il n'en était pas de même sous le régime des corporations où le nombre de marchands était limité dans chaque profession.

3^e Il est vrai enfin que la concurrence doit avoir une action égalitaire sur les fortunes en nivelant les profits qui dépassent le niveau commun. Et pourtant quel est le pays où l'inégalité des richesses est la plus grande, où l'on a vu éclore comme une faune monstrueuse l'espèce des milliardaires ? C'est précisément le pays où la concurrence est à l'état de fièvre, où tous se bousculent dans la chasse au dollar et où, au lieu du bienveillant proverbe français : chacun pour soi et Dieu pour tous ! — le dicton américain dit : « le dernier pour le diable ».

La concurrence ne crée l'égalité des profits que là où les concurrents sont égaux en capacités, c'est-à-dire qu'elle implique préalablement le régime qu'elle est censée créer. Mais lorsque la concurrence a lieu entre individus inégaux, entre forts et faibles, elle ne fait au contraire qu'aggraver les inégalités originaires. Il ne faut donc pas compter sur elle pour réaliser la justice distributive.

Au reste, même en supposant, comme on le fait dans l'économie pure, une société dans des conditions telles que la concurrence pût s'y exercer absolument et qu'elle assurât à chacun le maximum de satisfaction pour le moindre prix, il ne serait guère à souhaiter, au point de vue social et moral, que cette hypothèse pût se réaliser, car ce serait le régime individualiste absolu : chacun pour soi. La société ne serait qu'une salle de ventes, comme « la corbeille de la Bourse », où chacun crierait son prix. Nous ne pouvons voir là l'idéal

(1) A Paris on comptait 3.050 boulangeries en 1911, donc 1 pour 900 habitants, soit pour 2 à 300 ménages. La vente moyenne ne dépasse donc pas 4 à 500 kilos par jour pour chacune d'elles. Elle pourrait facilement s'élever au décuple et les frais généraux grevant chaque pain se trouveraient réduits du 9/10. Tel est le cas des grandes boulangeries coopératives, par exemple celle d'Edimbourg qui cuit 20.000 pains par jour.

social, nous le chercherons dans un régime coopératif organisé en vue non de la poursuite du profit mais de la satisfaction des besoins (1).

IV

La surproduction et la loi des débouchés.

A en juger par l'état de pauvreté où se trouve l'immense majorité des hommes, il semble évident que la production doit être encore bien au-dessous des besoins et que la grande préoccupation doit être de l'activer le plus possible. Et pourtant, chose curieuse ! c'est tout au contraire la crainte d'un excès de production, d'un encombrement général des produits (*general glut*, disent les économistes anglais), qui tourmente les fabricants et les hommes d'affaires et c'est d'elle qu'on entend parler le plus souvent. Comment est-ce possible ?

Les économistes, eux, n'ont jamais partagé ces appréhensions : le péril d'une surproduction générale leur paraît tout à fait imaginaire et ridicule. Ils ne nient pas, certes, qu'il ne puisse arriver, dans certaines branches et même dans beaucoup de branches de l'industrie, que la production dépasse les demandes parce qu'elle a mal fait ses prévisions. Mais ils dénieient toute existence réelle au fait d'une surproduction *générale* et l'attribuent à une pure illusion d'optique dont il est d'ailleurs facile de comprendre la cause : c'est parce que les producteurs dont les produits sont surabondants sur le marché, et par conséquent se vendent mal, poussent les hauts cris, mais ceux dont les produits sont

(1) Voir notre conférence *Concurrence et Coopération*, dans le livre *Le Coopérationisme*.

Il y a d'ailleurs, en dehors des arguments économiques, des arguments d'ordre moral et philosophique pour croire que la *coopération* est destinée à se substituer de plus en plus à la *compétition*. Et même, dans l'ordre biologique, une école nouvelle commence à enseigner que l'association et l'aide mutuelle constituent un facteur du progrès et de l'amélioration des espèces, aussi puissant que la lutte pour la vie.

rare, et par suite se vendent bien, ne disent rien. De là vient qu'on n'entend jamais parler que de surproduction et on finit par croire qu'elle est partout.

Bien plus ! les économistes estiment que, étant donné l'engorgement dans une branche quelconque de production, le remède le plus efficace qu'on puisse apporter à ce mal c'est précisément de pousser à un accroissement proportionnel dans les autres branches de la production. La crise résultant de l'abondance ne peut se guérir que par l'abondance elle-même, conformément à la devise d'une école célèbre en médecine : *similia similibus*. Ainsi tous les producteurs se trouvent intéressés à ce que la production soit aussi abondante et aussi variée que possible. Cette théorie est connue sous le nom de *loi des débouchés*. C'est J.-B. Say qui l'a formulée le premier et il s'en montrait très fier, disant « qu'elle changerait la politique du monde ». On peut l'exprimer de la façon suivante : *chaque produit trouve d'autant plus de débouchés qu'il y a une plus grande variété et abondance d'autres produits*.

Pour comprendre cette théorie, il faut commencer par faire abstraction de la monnaie et supposer que les produits s'échangent directement contre des produits, comme sous le régime du troc. Supposons, par exemple, un marchand qui arrive sur un des grands marchés de l'Afrique centrale, au Soudan ou au Congo : n'a-t-il pas intérêt à trouver le marché aussi bien approvisionné que possible de produits nombreux et variés ? Sans doute il n'a pas intérêt à y rencontrer en quantité considérable *la même marchandise* que celle qu'il peut offrir, par exemple des fusils, mais il a intérêt à en trouver le plus possible de toutes les autres, ivoire, gomme, poudre d'or, arachides, etc. Chaque marchandise nouvelle qui apparaît sur le marché constitue un placement ou, comme on dit dans cette théorie, un *débouché* pour sa propre marchandise : plus il y en a, mieux cela vaut. Comme le dit très bien J.-B. Say : « ce qui peut le mieux favoriser le débit d'une marchandise, c'est la production d'une autre ».

Les choses ne se passent pas autrement, dit-il, sous le régime de la vente et de l'achat. Chacun de nous a d'autant plus de chance de trouver le placement de ses produits que les autres ont plus de ressources, et ils auront d'autant plus de ressources qu'ils auront produit davantage. Ce qu'on peut donc souhaiter de plus heureux à un producteur qui a *trop* produit d'un article quelconque, c'est que les autres producteurs aient *trop* produit aussi de leur côté ; la surabondance des uns corrigera la surabondance des autres. L'Angleterre a-t-elle, cette année, produit trop de cotonnades ? Eh bien ! si la bonne fortune veut que l'Inde ait produit cette même année trop de blé, elle y écoulera bien plus facilement ses cotonnades. Ou bien encore voilà l'industrie qui, grâce au prodigieux accroissement de sa puissance mécanique, jette sur le marché une quantité énorme de marchandises, mais la production agricole n'a pas marché du même pas : ses produits ne se sont accrus que dans une faible mesure : leur valeur, relativement à la valeur des produits manufacturés, s'est élevée et les consommateurs, obligés de dépenser beaucoup pour se procurer les objets d'alimentation, n'ont plus assez de ressources pour acheter beaucoup de produits manufacturés. Supposez au contraire que la production agricole vienne à marcher du même pas que la production mécanique, et l'équilibre va se rétablir. Le consommateur, dépensant moins pour se nourrir, absorbera sans peine l'excès des produits manufacturés.

En somme donc, la théorie des débouchés tend simplement à prouver que l'excès de production n'est jamais un mal *toutes les fois que l'accroissement de la production s'opère simultanément et proportionnellement dans toutes les branches*. En effet, dans ce cas, les rapports entre les quantités échangées n'étant pas modifiés, l'équilibre économique ne sera pas troublé.

Et c'est incontestable, en effet. Il faudrait toutefois faire un pas de plus dans cette hypothèse. Il faudrait supposer que l'instrument des échanges, la monnaie, elle aussi, a participé à la surproduction générale, car si la quantité de

la monnaie devait rester la même, il en résulterait que son rapport d'échange avec les autres produits changerait nécessairement : sa rareté relative lui conférerait un plus grand pouvoir d'acquisition, ce qui veut dire qu'il y aurait une baisse générale des prix. Mais si on suppose que la production de la monnaie augmente dans la même proportion que toutes les autres marchandises, alors en effet il n'y aura rien de changé dans les valeurs et les prix et aucun signe extérieur ne révélera au public qu'il nage dans l'abondance.

La théorie des débouchés est donc parfaitement fondée en tant que théorie pure, mais en fait l'accroissement de la production ne se manifeste jamais dans les conditions voulues par ladite théorie. Il n'y a pas une chance sur un million de voir un accroissement simultané et égal dans toutes les branches de la production. C'est par à-coups, par poussées intermittentes et localisées, que l'accroissement de la production se manifeste.

Et généralement elle n'a lieu que dans les produits manufacturés, c'est-à-dire là où il est déjà abondamment pourvu aux besoins et où la surproduction implique plutôt un gaspillage de travail et de capital — et bien rarement dans l'agriculture ou la construction de maisons, là où au contraire elle serait la bienvenue parce que les besoins y sont encore bien loin de la limite de saturation.

Voilà pourquoi la loi des débouchés, quoique vraie en principe, n'empêche pas d'incessantes ruptures d'équilibre dans l'échange, lesquelles provoquent des crises. Et voilà aussi pourquoi les producteurs cherchent aujourd'hui à les prévenir par des ententes commerciales (*Cartels, Trusts*), qui sont un des phénomènes les plus caractéristiques de notre époque et que nous étudierons plus loin. Ils ont pour caractère essentiel l'engagement réciproque pris par des producteurs, dans une même branche d'industrie, de ne pas produire au-delà d'un certain chiffre fixé selon l'état du marché.

V

Les crises.

La crise, comme le mot le dit assez clairement, c'est une perturbation brusque dans l'équilibre économique. Mais elle peut être étudiée sous deux aspects très différents et même opposés.

Les crises peuvent apparaître comme des espèces de maladies de l'organisme économique : elles présentent des caractères tout pareils à ceux des innombrables maux qui affligent les hommes. Les unes ont un caractère périodique, les autres sont au contraire irrégulières. Les unes sont courtes et violentes comme des accès de fièvre ; elles se manifestent de même par une forte élévation de température suivie d'une brusque dépression, les autres sont lentes comme des anémies, dit M. de Laveleye. Les unes sont localisées à un pays déterminé, les autres sont épidémiques et font le tour du monde, comme le choléra.

Mais ces comparaisons supposent que la crise est un phénomène de l'ordre *pathologique*. Or, ne faudrait-il pas y voir plutôt un phénomène de l'ordre *physiologique*, c'est-à-dire des manifestations qui n'ont rien d'anormal et sont très compatibles avec un parfait état de santé ? plutôt même les poussées d'une vitalité exubérante, des crises de croissance, en fonction du progrès économique et qui en seraient peut-être même la condition nécessaire ? Et si jamais les crises devaient disparaître, ne serait-ce pas le symptôme plutôt attristant d'une société enlisée dans « l'état stationnaire ? ».

Ainsi nous voyons se dessiner deux conceptions des crises : l'une pessimiste, l'autre optimiste, et cette opposition de vues sur leur nature va nécessairement entraîner des divergences tant quant à la façon de les expliquer qu'aux moyens de les conjurer.

1^o *Les symptômes.* — Les phénomènes économiques qui caractérisent les crises sont toujours à peu près les mêmes, en sorte que leur diagnostic n'est pas difficile. Seulement, ils sont plus ou moins accentués. S'il fallait les énumérer tous, la liste serait longue, car comme il n'est guère de rapports économiques qui ne se trouvent plus ou moins affectés par le déclenchement d'une crise, il n'en est presque aucun qui ne puisse, si l'on veut, être pris comme signe indicateur (1).

D'abord le signe révélateur des crises c'est leur *périodicité*. On les a vues, tout au moins au cours du siècle précédent, se succéder avec la régularité et la majesté de la houle sur la mer, chaque vague ayant une amplitude d'une dizaine d'années environ, dont cinq ou six ans de mouvement ascendant, cinq ou six ans de mouvement descendant. Sans doute la même alternance se retrouve plus ou moins dans tous les phénomènes économiques, mouvement des prix, des salaires, du taux de l'intérêt — et de même aussi dans les phénomènes naturels, variations barométriques, crue et décrue des eaux, avance et recul des glaciers. Le rythme est la loi du monde. Il n'y a rien là de bien mystérieux. Il est même impossible qu'il en soit autrement. Toutes les fois qu'une variation est renfermée dans certaines limites, ce qui est le cas général, il y a nécessairement un va-et-vient entre les points extrêmes. Mais quand il s'agit des crises, la régularité de ce balancement a quelque chose d'impressionnant et c'est le désir de l'expliquer qui a suggéré les premières recherches des causes de crises.

Un autre caractère révélateur des crises c'est leur caractère *épidémique*. Il arrive fréquemment qu'il y a excès ou insuffisance de production dans telle ou telle industrie, et c'est même par là que débutent la plupart des crises, mais elles ne prennent le caractère de crises qu'autant que l'ébran-

(1) En France, depuis 1908, une Commission a été constituée par le Gouvernement avec la mission de rechercher et de publier « les indices des crises économiques », dans la préoccupation d'éviter ou d'atténuer les chômages.

lement se communique d'une industrie à l'autre et d'un pays à l'autre, ce qui suppose donc l'action de quelque cause générale sur laquelle les économistes ne sont pas d'accord.

Mais en outre de ces caractères généraux, voici les trois signes révélateurs qui annoncent et précèdent les crises :

a) *Hausse des prix*, laquelle manifeste l'activité de la consommation, l'abondance du numéraire et les facilités du crédit ;

b) *Hausse du cours des valeurs mobilières*, surtout des actions, laquelle signifie activité des entreprises, augmentation des profits et des dividendes ;

c) *Hausse des salaires*, laquelle implique l'activité du marché du travail, l'accroissement de la demande de main-d'œuvre.

Mais la crise consiste précisément en ceci qu'à un moment donné, par quelque cause mystérieuse, tous ces mouvements changent de sens, les lignes ascendantes deviennent brusquement descendantes. Et ce sont alors les symptômes inverses de ceux que nous venons d'indiquer :

a) *Baisse des prix*, révélatrice de la dépression de la consommation, de la raréfaction de la monnaie, de la disparition du crédit ;

b) *Baisse du cours des valeurs*, révélatrice de l'effondrement des profits et des dividendes, de la faillite pour les entreprises les plus aventurées, baisse qui est accompagnée par l'élévation du taux de l'escompte ;

c) *Baisse des salaires*, révélatrice de l'arrêt de la production, de la cessation de la demande de main-d'œuvre, de l'imminence du chômage.

C'est le passage de l'état d'activité à l'état de dépression qui marque le moment de la crise, moment qu'on peut fixer parfois avec une telle précision qu'on peut indiquer le jour et presque l'heure, mais qui d'autres fois s'espace sur une durée plus longue et laisse une certaine indécision même quant à la date de l'année.

2° *Les causes*. — C'est Stanley Jevons qui, le premier, avait remarqué que, dans le cours du XIX^e siècle, les crises

s'étaient succédées à des intervalles presque réguliers de dix ans. Voici leurs dates :

1815	1857
1827	1866
1836	1873
1847	1882

Et si Stanley Jevons, mort en 1882, avait vécu plus longtemps, qu'elle n'eût pas été sa joie de voir les deux dernières crises du siècle reparaitre juste à la date prédite, l'une en 1890, l'autre en 1900 ! Une telle régularité peut-elle être attribuée au hasard et ne suggère-t-elle pas l'idée de quelque cycle astronomique ? En effet, c'est vers le ciel que Jevons leva les yeux pour y chercher l'explication, et il crut l'avoir trouvée dans la périodicité des taches du soleil. On croyait alors que les maxima et les minima de ces taches se représentaient à peu près tous les dix ans. Mais quel lien pouvait-il avoir entre les taches du soleil et les crises ? C'est que ces variations dans l'intensité du rayonnement solaire se répercuteraient sur la terre en bonnes ou mauvaises récoltes, lesquelles, à leur tour, détermineraient les crises. On voit que rien ne manque à ce roman cosmogonique.

Mais ce n'est qu'un roman. Et même en ce qui concerne la périodicité décennale des crises, le ^{xx}e siècle est venu donner un démenti à la prétendue loi, car la première crise est survenue en 1907.

L'explication astronomique des crises étant abandonnée, reste à en trouver une autre. Les économistes n'ont pas été en peine : ils en ont donné d'innombrables. Un auteur allemand, M. Bergmann, en 1895, en comptait 230 et on en a trouvé d'autres depuis. On peut même dire que le nombre en est illimité. Car étant données la complexité et la solidarité de tous les phénomènes économiques, il suffit que l'un d'eux se trouve enrayé, de même que l'un des rouages d'une montre, pour que tout le mécanisme se trouve détraqué : ou, si l'on préfère une comparaison physiologique, qu'un organe soit lésé pour que tout l'organisme soit souffrant.

Cependant on doit préciser et limiter la recherche des causes en remarquant que la crise n'est pas une perturbation quelconque, mais qu'elle a certains caractères définis et que par conséquent la cause cherchée doit être telle qu'elle explique ces caractères et notamment qu'elle explique la périodicité de ce phénomène.

a) L'explication par la *surproduction* est celle qui se trouve tout naturellement suggérée par le spectacle des progrès de l'industrie mécanique. Le jour doit venir, tôt ou tard, où cette masse de produits jetés sur le marché dépasse les capacités de consommations et ne peut plus être absorbée. Alors la liquidation se fait par une chute générale des prix. Les fabricants, pour échapper à la nécessité de vendre à perte, cherchent à se procurer de l'argent par l'escompte chez les banquiers ou par la vente des titres qu'ils ont en portefeuille, d'où résultent hausse du taux de l'escompte et baisse du cours des valeurs en Bourse, en sorte que, précisément par suite de la surabondance des marchandises, l'argent devient rare. Et les industriels qui ne peuvent réussir à s'en procurer font faillite. Toutes les manifestations des crises, ci-dessus énumérées, se trouvent donc, à ce qu'il semble, assez bien expliquées.

Et la périodicité l'est aussi, car on comprend très bien que ce mouvement alternatif, par lequel la production devance la consommation, puis à un moment donné s'arrête essoufflée, tandis que la consommation qui marche d'un pas égal la rattrape et la distance à son tour — prenne nécessairement les allures d'un mouvement rythmé. Il faut, en effet, après chaque débâcle, un certain temps à l'industrie pour réparer ses pertes, refaire ses réserves, renouveler son outillage en vue de besoins nouveaux.

Pourtant cette explication se heurte à plusieurs objections graves. Notamment celle-ci : on ne comprend pas pourquoi, si les crises avaient pour cause la surproduction, elles auraient pour prodrome une hausse des prix ? Il est vrai que la baisse et même l'effondrement des prix se manifestent dans la période descendante de la crise, après que le point

de saturation a été atteint, mais pourquoi ne se manifestent-ils pas avant ce moment et dès le moment où la production a commencé à déborder? Faut-il répondre que c'est parce que celle-ci se trouve elle-même dépassée par la marche ascendante de la consommation? Mais alors ce n'est plus la surproduction qui serait cause de la crise: il faudrait dire que c'est la sur-consommation!

b) L'explication par la *sous-consommation* se présente de préférence à l'esprit de ceux qui regardent aux misères de l'état économique actuel, c'est-à-dire les socialistes ou socialisants, comme Sismondi. Ceux-ci ne nient pas que les crises n'aient pour cause occasionnelle la surproduction due à l'avidité des capitalistes qui, pour compenser la réduction du taux des profits, cherchent, comme on dit, à se rattraper sur la quantité; mais la cause fondamentale ce serait l'insuffisance des ressources de la grande masse des consommateurs de la classe ouvrière, des salariés, qui n'ont pas les moyens de racheter les produits de leur propre travail. Et qu'on ne dise pas, pour écarter cette thèse, que les besoins des hommes sont illimités où indéfiniment extensibles, car il ne suffit pas, pour écouler un article, de trouver des gens qui en aient envie, encore faut-il trouver des gens qui aient les moyens de l'acquérir. Or, l'accroissement du revenu de la masse de la population n'a pas marché d'un pas aussi rapide que l'accroissement de la production manufacturière. Et comme ces deux causes inverses mais aboutissant au même résultat — d'une part, la nécessité croissante pour les fabricants d'étendre le plus possible leur production; d'autre part, le nombre croissant des salariés et l'insuffisance du salaire — vont s'intensifiant sans cesse, l'équilibre troublé, au lieu de se rétablir automatiquement, comme il l'a fait jusqu'à présent, deviendra de plus en plus instable et les crises de plus en plus aiguës, jusqu'au jour où elles enseveliront sous ses ruines le régime capitaliste. Ainsi celui-ci est destiné à périr par les conséquences mêmes qu'il a engendrées.

Mais cette explication ne paraît pas mieux s'adapter aux

faits que la précédente, car de même que la première semblait en contradiction avec la hausse générale des prix, celle-ci semble démentie par la hausse des salaires qui, généralement, précède les crises. Pourquoi l'impossibilité pour la classe ouvrière de racheter avec son salaire le produit de son travail se manifesterait-elle précisément à la suite de la période où elle a gagné le plus et où par conséquent son pouvoir de consommation s'est accru ? On peut comprendre que la sous-consommation existe à l'état d'un mal chronique, qu'elle suffise pour expliquer la misère et le paupérisme, mais on ne voit pas pourquoi cette sous-consommation se manifesterait sous la forme de crise à un moment donné et avec des retours réguliers ?

D'ailleurs, en admettant même la théorie qui fait le fond de cette explication, à savoir que la classe salariée touche de moins en moins sur le produit de son travail et se trouve ainsi de plus en plus spoliée par la classe possédante, on ne voit pas pourquoi il en résulterait une insuffisance *générale* de la consommation, car pourquoi les spoliateurs ne consommeraient-ils pas tout autant que les spoliés ? Auraient-ils moins d'appétit ? C'est peu probable. Ils consommeront autre chose, c'est entendu : il y aura moins de consommation de denrées de première nécessité et plus de consommation des articles de luxe — mais ce devrait être tout à l'avantage de l'industrie qui gagne généralement plus sur ceux-ci que sur celles-là ?

c). Aussi les économistes s'accordent généralement aujourd'hui sur une troisième explication ; ils voient la cause des crises dans la *surcapitalisation* plutôt que dans la surproduction. Quoique cette théorie elle-même comporte de nombreuses variantes, voici, dans ses caractères les plus généraux, comment elle se présente.

S'il ne s'agissait pour l'industrie que d'adapter au jour le jour la production aux besoins, ce serait assez facile ; et même si elle n'y arrivait pas exactement il n'en résulterait pas une crise — pas plus qu'il n'y a de crises lorsqu'un pâtissier, ayant mal calculé les besoins de ses clients, se

trouvera, à la fin de la journée, avec un excédent de petits gâteaux. Mais la grande industrie ne peut se contenter de produire au jour le jour : elle doit anticiper les besoins et, pour se trouver en mesure d'y répondre, créer longtemps à l'avance tous les moyens de fabrication et de transport, usines, machines, mines, wagons, navires, etc. : il faudra du temps pour cela ! En attendant, les besoins qui s'accroissent et s'impatientent font monter les prix. Puis quand est venu le jour où les moyens de production préparés peuvent enfin entrer en ligne, ils vont déverser subitement sur le marché des flots de produits, et remarquez qu'ils ne pourront plus s'arrêter à volonté ! car une fois que le capital a été investi sous la forme de capital fixe, il ne peut plus se dégager et il faut qu'il continue à rouler même alors que le marché se trouve saturé, même alors qu'il travaille à perte. On comprend donc très bien pourquoi la baisse des prix peut prendre les proportions d'un effondrement irrésistible. Il ne s'arrêtera que lorsqu'un certain nombre des entreprises nouvelles auront fait faillite ou renoncé à la lutte, ou lorsque la baisse des prix aura eu son effet accoutumé qui est d'augmenter la consommation, et que le trop-plein aura pu ainsi être peu à peu absorbé.

On comprend aussi pourquoi les crises sont séparées par des intervalles à peu près réguliers : la durée de ces périodes est précisément celle qui est nécessaire pour reconstituer les capitaux détruits par la crise. Et enfin on s'explique très bien pourquoi les crises sont un phénomène concomitant avec le régime capitaliste et plus spécialement avec celui de la grande industrie.

On comprend mieux aussi pourquoi ceux-là même qui ne sont pas dans les affaires, les rentiers, le grand public, sont acteurs dans la crise, pourquoi ils contribuent à la précipiter et en subissent les conséquences. Que voyons-nous, en effet ?

Voici une ère de prospérité, bonnes récoltes, pas de craintes de guerre, l'industrie marche, tout va — alors on voit monter le cours de toutes les valeurs, mines de cuivre

ou de charbon, valeurs de caoutchouc, banques, chemins de fer. Chaque petit rentier « mouvemente son portefeuille » ; chacun demande à ceux qu'il croit bien informés : dites-moi ce qui va monter ? — et il ne risque guère d'être trompé, puisque tout monte en effet. De toutes parts se créent des entreprises nouvelles, on exploite de nouvelles mines, on fait de nouvelles plantations de caoutchouc, on capte des chutes d'eau, on ouvre des cinémas, et même les entreprises anciennes augmentent leurs capitaux en émettant des actions nouvelles. Puis vient le jour où toutes ces entreprises donnent à la fois et se font concurrence. On entend un craquement sinistre : c'est l'une d'elles qui sombre. Aussitôt c'est la panique — et de même que, naguère, plus les valeurs montaient, plus empressés étaient les acheteurs, maintenant plus elles baissent et plus on s'empresse de vendre. Rares les capitalistes qui ont su, comme on dit, sortir à temps de l'affaire. De proche en proche, tous ces titres qui représentaient autant d'anticipations de revenus et, comme le dit éloquemment M. Seligman, « la capitalisation de tant d'espoirs », s'affaissent, avant même qu'on puisse savoir s'il y a réellement surproduction (1).

3° *Les remèdes.* — D'abord, y a-t-il lieu d'en chercher ?

(1) Pourquoi n'y aurait-il pas des crises de *sous-production* c'est-à-dire de disette, aussi bien que de surproduction ? L'équilibre entre la production et la consommation ne peut-il pas être rompu aussi bien par déficit de la production que par excès ? Il semble même que ce sont celles-là qui doivent être les plus à craindre, car enfin l'excès de production, qui est l'abondance, ne saurait être un mal en soi et ne le devient que par suite de quelque vice, dans la structure économique, tandis que l'insuffisance de la production doit impliquer la misère et éventuellement la mort.

Il est vrai que les disettes et même les famines ont tenu une grande et terrible place dans l'histoire de tous les peuples et alors que nous les croyions définitivement conjurées, tout au moins en Europe, nous venons de les voir reparaitre dans tout leur horreur à la suite de la guerre.

Néanmoins, c'est avec raison que l'on ne fait pas figurer les disettes dans la catégorie des crises, car on n'y retrouve pas ce caractère essentiel qui est la périodicité, ni aucun des caractères symptomatiques que nous avons énumérés. Il y a, il est vrai, la hausse des prix mais qui s'y présente dans des conditions précisément inverses, puisqu'ici la hausse des prix n'est que la suite et la conséquence du déficit, tandis que dans la crise classique la hausse des prix précède la crise et la baisse des prix ne fait que la suivre.

Nous voici ramenés à la question posée au début de ce chapitre. Si la crise n'est qu'un phénomène physiologique, un rythme normal, comme les pulsations de l'organisme économique, il n'y a qu'à laisser faire. Mais s'il faut y voir un trouble pathologique, alors, en effet, la recherche d'un remède est assez indiquée. Or il semble bien résulter de l'examen des causes que nous venons de passer en revue, quelle que soit celle qui paraisse la mieux fondée, que toutes impliquent un certain désordre et des conséquences fâcheuses qu'il faudrait tâcher d'éviter.

Mais l'indication du remède dépendra évidemment de la cause supposée. Si on croit que c'est la surproduction, il faudra s'appliquer à limiter cette production : par exemple, par l'institution des cartels et trusts (voir ci-après) qui, en réglementant la production, empêcheraient la hausse exagérée des prix et par suite leur baisse aussi, ou tout au moins, comme on l'a dit pittoresquement, leur serviraient de parachute ; — ou peut-être simplement par un régime coopératif où la production, n'étant organisée qu'en vue des besoins et non en vue du profit, ne serait pas incitée à une surproduction excessive et purement spéculative.

Si on voit la cause de la crise dans le fait que la classe ouvrière n'a pas les moyens d'augmenter sa consommation aussi rapidement que s'accroît la production, on cherchera le remède dans l'établissement d'un régime socialiste qui assurerait à l'ouvrier l'intégralité du produit de son travail.

Si on voit la cause des crises dans la surcapitalisation, il faudra compter sur les banques, qui sont les grands et presque uniques dispensateurs du crédit. C'est à elles qu'il incombera d'intervenir au moment voulu — soit, quand elles voient que l'accélération de la circulation devient inquiétante, en élevant le taux de l'escompte afin de resserrer le crédit (voir au Ch. *Banques*) ; — soit au contraire, quand la crise est imminente, en se hâtant de procéder au sauvetage des maisons qui seraient les premières à sombrer et dont la chute déterminerait l'écroulement général. La législation peut aussi peut-être exercer une action préventive, soit en

contrôlant l'émission des titres d'entreprises nouvelles, soit en réglementant les marchés à terme.

Toutefois, dans cette dernière explication des crises, le remède est plus douteux, car le mal est psychologique plus encore qu'économique : c'est plutôt une question d'éducation ; il s'agit d'apprendre au public à ne pas croire que parce qu'une valeur monte il faut l'acheter, ni que parce qu'elle baisse il faut la vendre. Cette éducation se fait d'elle-même en ce sens que la mévente, la baisse des prix, la difficulté de se procurer de l'argent et le spectacle des faillites, en terrifiant les producteurs, ne peuvent manquer d'enrayer la surproduction. Seulement, dès que l'effet réfrigérant de la douche a cessé, alors le remède cesse d'agir. Peut-être le remède le plus efficace serait-il tout simplement une science des crises assez exacte pour permettre d'en prévoir le retour à date fixe, car il est permis de croire qu'une crise prévue et en quelque sorte escomptée se trouverait par là même évitée ou tout au moins très amortie. Encore ne faut-il point s'y fier, car il arrive souvent que la peur d'un mal a précisément pour effet d'évoquer ce mal ! La grande guerre actuelle aurait probablement pu être évitée si tout le monde n'eût répété sottement qu'elle était inévitable.

CHAPITRE II

L'ASSOCIATION POUR LA PRODUCTION

I

Les formes successives de l'association pour la production.

« Aujourd'hui, jour du Vendredi-Saint, écrivait Fourier en 1818, j'ai trouvé le secret de l'Association universelle ». Il se vantait : il ne l'avait certes pas découverte, bien qu'il l'ait

mise en relief avec une verve fantastique, car l'association n'est pas de l'ordre de ces phénomènes qu'il faut découvrir : elle éclate à tous les yeux. C'est la plus générale probablement de toutes les lois qui gouvernent l'univers, puisqu'elle se manifeste non seulement dans les rapports des hommes vivant en société mais aussi dans ceux qui unissent les mondes en systèmes solaires, les molécules et les cellules en corps bruts ou organisés, et jusque dans les rapports logiques qui nous permettent de penser. Les animaux sauvages obéissent aux lois de l'association et quelques-unes de ces sociétés animales, abeilles, fourmis ou castors, ont été et resteront pour les hommes un inépuisable sujet d'instruction et d'admiration.

L'association s'applique à toutes fins, mais nous n'avons ici à nous occuper de l'association qu'en vue de la production, en prenant ce mot d'association non dans le sens juridique d'une société contractuelle, mais dans le sens économique, celui d'un groupement quelconque d'individus travaillant à une fin commune. En ce sens, elle s'impose aux hommes pour tous les travaux qui excèdent les forces individuelles, ne fût-ce qu'un poids à soulever, et aussi pour ceux qui étant solidaires doivent être nécessairement exécutés en commun, tels que les travaux du semeur et du herseur qui recouvre la semence, du moissonneur et du lieur de gerbes, du mécanicien et du chauffeur sur la même locomotive.

L'association des hommes a passé par trois phases :

1^o Elle a été d'abord *instinctive*, tout comme les animaux. Ce n'est pas seulement pour la lutte que les hommes se groupent instinctivement, c'est aussi pour le travail et pour le jeu : ils n'aiment pas plus le travail solitaire que le jeu solitaire.

La plus naturelle et évidemment la première des associations a été celle de l'homme et de la femme, des parents et des enfants. On dira peut-être que celle-ci n'a aucun caractère économique et a pour unique cause l'instinct sexuel et l'instinct maternel ? Et pourtant le mariage au sens d'union durable et, en tout cas, le *ménage*, a été dans ses origines

une association essentiellement économique. Quand on demandait aux Indiens de l'Amérique du Nord pourquoi ils se mariaient, ils répondaient : « Parce que nos femmes vont chercher le bois, l'eau, les aliments, et portent tout notre bagage ». Il est très probable que c'est ce caractère économique qui a conféré à la famille le caractère permanent que l'instinct sexuel ou la voix du sang auraient été impuissants à lui donner.

2^o L'association est devenue ensuite *coercitive*. D'abord sous la forme d'esclavage. L'esclavage doit être considéré en effet comme un simple élargissement de la famille primitive déterminé par des causes économiques, le besoin de constituer une association plus puissante (le mot de *familia* comprend les esclaves et l'esclave lui-même s'appelait *familiaris*). Du reste, il n'y a pas à s'étonner, dans un temps où les femmes elles-mêmes étaient souvent le fruit de la conquête (enlèvement des Sabines), si la conquête a servi aussi à faire entrer dans la famille des travailleurs étrangers. Très souvent ceux-ci finissaient par devenir membres adoptifs de la famille, ainsi qu'on peut le voir, aussi bien par les récits des antiques tragédies grecques, que par ceux des voyageurs dans le Maroc d'hier.

C'est par cette association coopérative imposée que les hommes d'autrefois, attelés ensemble par centaines et s'ébranlant au rythme d'un instrument d'airain frappé par une sorte de chef d'orchestre, comme nous le montrent les bas-reliefs égyptiens, ont pu élever les Pyramides d'Égypte ou faire voguer les galères à trois et quatre rangs de rames.

L'association est devenue moins strictement coercitive avec le *servage*, en tant du moins que les relations personnelles entre le maître et le travailleur se sont détendues. Mais, d'autre part, le lien entre le travailleur et la terre s'est ici resserré, puisqu'on sait que le trait caractéristique du servage c'est que le serf était attaché à la terre (serf de la glèbe).

L'association garde encore le caractère semi-coercitif sous le *régime corporatif*. Elle est obligatoire en ce sens que nul ne peut exercer un travail sans faire partie de la corporation

à laquelle ce genre de travail est dévolu, et seulement en se conformant aux règlements imposés par la corporation ou plus tard par le gouvernement. Mais l'obligation ici, au lieu de constituer une servitude, constitue un privilège. C'est un avantage et un honneur que d'être admis dans cette association de métiers qui s'appelle la corporation. On n'y est admis qu'après avoir fait un long apprentissage et avoir subi un examen de capacité qui consiste à exécuter un chef-d'œuvre. Plus tard, le chef-d'œuvre fut remplacé par des droits à payer, de plus en plus élevés, et la capacité technique fut un moindre titre à l'admission que l'argent, la faveur ou la parenté avec l'un des maîtres. C'est ainsi que se creusa le premier fossé — qui devait peu à peu se transformer en abîme — entre l'ouvrier et le maître. Les ouvriers, *compagnons* ou *varlets*, comme on disait alors, se virent fermer l'accès de la maîtrise, c'est-à-dire de la production indépendante, et condamnés à rester définitivement de simples salariés (1). Ce fut alors qu'ils opposèrent aux corporations, devenues exclusivement des associations de maîtres (*les maîtrises*, on disait bien), les associations composées uniquement d'ouvriers qui furent les *compagnonnages* et dont le rôle fut grand dans l'histoire des classes ouvrières.

3^e Ainsi l'évolution qui au moyen âge semblait devoir réunir dans une même association le capital et le travail, échoua. Néanmoins elle a abouti à une nouvelle forme d'association, celle que nous venons d'étudier dans le chapitre précédent sous le nom d'*entreprise*, c'est-à-dire un groupement plus ou moins considérable d'individus dans lesquels l'un, le patron, fournit le capital, les instruments, la terre, et les autres, les salariés, la force de travail.

Ce régime de l'entreprise a fait merveille en ce qui concerne la production des richesses, mais en tant que mode

(1) Il serait inexact cependant de croire que le régime corporatif ait jamais englobé sous sa règle tous les travailleurs. M. Hauser (*Ouvriers du temps passé*) a très bien montré que cette façon de généraliser est très exagérée ; mais il semble s'être à son tour jeté dans l'excès opposé en affirmant qu'au moyen âge « la forme la plus répandue était le travail libre ».

d'association il ne peut être considéré comme un progrès : au contraire il marque un recul. Les travailleurs n'ont pas le moins du monde le sentiment d'être associés dans une œuvre commune avec le patron ou avec les actionnaires — et même ils n'ont plus le désir de l'être ! car, au lieu d'un accord de bonnes volontés, ce régime a créé un conflit aigu qui n'est autre que ce qu'on appelle la question sociale.

Non seulement il n'y a plus entre les ouvriers et le patron un contrat d'association au sens juridique et précis de ce mot, qui comporte participation aux profits et aux pertes, à la direction et à la responsabilité, mais c'est à peine si l'on peut même y discerner les apparences d'un contrat consensuel quelconque, d'un louage de services, car en fait le soi-disant contrat de travail n'est qu'une « embauche » : c'est le mot technique.

Cependant nous verrons plus loin que la loi tend aujourd'hui à donner au salariat le caractère d'un contrat synallagmatique en appelant les ouvriers à participer à la rédaction des « règlements d'ateliers », ou en imposant des dommages-intérêts en cas de rupture des engagements ; et les parties en présence, patrons et ouvriers, tendent aussi à lui conférer certains caractères de l'association par des institutions telles que le contrat collectif, la participation aux bénéfices et l'actionnariat ouvrier que nous retrouverons au chapitre du *Salariat*.

II

L'association des travailleurs.

Puisque le contrat actuel d'entreprise ne constitue qu'une forme d'association bâtarde, association de fait non de droit, association par nécessité, non par bonne volonté, ne peut-on espérer qu'elle fera place à une forme d'association libre et intégrale où chacun aurait la claire conscience qu'il est membre d'une œuvre collective et la ferme volonté d'y coopérer ?

Sans doute, ce n'est pas impossible puisque cette forme-là est déjà réalisée dans *l'association ouvrière de production*. On désigne sous ce nom, ou sous celui de *coopératives de production*, les associations de travailleurs constituées en vue de se passer du patron, de devenir leurs propres maîtres et de garder pour eux les fruits de leur travail.

La France est considérée comme la terre natale de ce genre d'institutions et à juste titre, car c'est chez elle que la première association ouvrière de production a été fondée, en 1834, par un publiciste, Buchez. Mais c'est seulement à la suite de la Révolution de 1848 qu'il y eut un grand élan dans ce sens. Ce n'est pas pour rien que cette date coïncide avec celle de l'avènement du suffrage universel : celle-ci c'était la république dans le gouvernement, celle-là c'était la république dans l'atelier. Il se fonda alors en France, à Paris surtout, plus de 200 sociétés ouvrières de production ; mais toutes moururent, hormis 3 ou 4 qui vivent encore aujourd'hui. Il y eut une nouvelle poussée en 1866-1867. Enfin, dans ces dernières années, leur nombre s'est accru rapidement. On en compte aujourd'hui un millier.

Quelques-unes de ces associations ont très bien réussi et sont devenues des maisons importantes. Néanmoins toutes ensemble ne comptent guère que 50.000 sociétaires et le chiffre total de leurs affaires n'atteint pas 100 millions. C'est de la petite industrie.

Les obstacles que rencontrent les coopératives de production sont très nombreux et n'expliquent que trop leur insuccès :

1^o Le premier, c'est *le défaut de capital*. Nous savons que si l'on peut éliminer le capitaliste de l'entreprise productive, on ne peut jamais éliminer le capital ; et même, la grande industrie exige aujourd'hui des capitaux de plus en plus considérables. Comment de simples ouvriers pourront-ils se les procurer ? — Sou à sou, prélevés sur leur épargne de chaque jour ? Cela peut se faire et s'est fait, en effet, dans quelques entreprises de petite industrie, mais seulement au prix de sacrifices héroïques et on ne peut y compter d'une

façon générale. — Les demander aux capitalistes? Mais ceux-ci ne sont guère empressés à placer leurs capitaux dans des entreprises aussi aléatoires. Et, d'autre part, les ouvriers ne sont pas disposés à rechercher le concours des capitalistes puisque leur but est précisément de s'en libérer.

Cependant nous ne considérons pas cette difficulté comme insurmontable. Des associations ouvrières solidement organisées, une fois qu'elles auraient fait leurs preuves, trouveraient le moyen d'emprunter tous les capitaux qui leur seraient nécessaires, soit en constituant une banque commune (il en existe une déjà en France), soit en s'adressant aux sociétés coopératives de crédit ou aux coopératives de consommation qui disposent les unes et les autres de capitaux considérables.

L'Etat aussi est disposé à leur faire des avances. Il inscrit annuellement au budget un peu plus de 1 million de francs de subventions à répartir entre les associations qui paraissent les plus intéressantes, pour les unes à titre gratuit et à fonds perdu, mais pour la plupart à titre de prêt remboursable. En outre, par la loi du 18 décembre 1915, un fonds de dotation de 2 millions de francs est mis à la disposition des associations ouvrières de production, à la condition que ces associations soient effectivement composées d'ouvriers.

2^o Le second, c'est le *défaut de clientèle*. Les associations ouvrières ne sont généralement pas assez puissamment outillées pour produire à bon marché et pour la grande consommation populaire. Et, d'autre part, elles n'ont pas généralement un nom, une marque assez connue pour attirer la clientèle riche. Heureusement pour elles, elles ont trouvé en France des clients dans la personne de l'Etat et des municipalités! et c'est grâce à leurs commandes que beaucoup de sociétés de production en France doivent de vivre.

L'Etat, les départements et les municipalités non seulement soutiennent les associations de production par leurs commandes, mais leur accordent divers privilèges dans les concessions de travaux publics, tels que : — a) dispense de cautionnement; — b) dispense de l'adjudication par voie

de sous-enchères pour les petits travaux; — c) s'il y a sous-enchère, droit de préférence à égalité de prix; — d) paiement des travaux par à-comptes tous les quinze jours.

Mais dans ces conditions leur succès est un peu factice.

3^e Le troisième est le manque d'éducation économique de la classe ouvrière qui, jusqu'à présent, ne lui permettait : — ni de trouver aisément dans ses rangs des hommes capables de diriger une entreprise industrielle; — ni, en supposant qu'elle les trouvât, de savoir les élire et les garder comme gérants, leur supériorité même devenant trop souvent une clause d'exclusion; — ni enfin, en supposant même qu'elle acceptât leur direction, de savoir leur assurer une part dans les produits proportionnelle aux services qu'ils rendent, car la supériorité du travail intellectuel sur le travail manuel n'est pas encore suffisamment comprise. Néanmoins, il y a eu de grands progrès réalisés; on voit certaines associations garder leurs directeurs leur vie durant, les rétribuer très honorablement et même ne témoigner aucun sentiment de jalousie quand ils sont décorés ou ont une auto à leur service.

4^e Enfin, le dernier écueil, c'est qu'elles tendent trop souvent à reconstituer les mêmes formes qu'elles se proposaient d'éliminer à savoir l'organisation patronale avec le salariat. — Grande est la tentation, du jour où ces associations réussissent, à se fermer et, refusant tout nouvel associé, à embaucher des ouvriers salariés : elles deviennent ainsi des sociétés de petits patrons. C'est le principal grief que les socialistes font valoir contre cette institution et il faut avouer qu'il est assez fondé. D'autre part, demander aux ouvriers de la première heure, à ceux qui à force de privations et de persévérance ont réussi à fonder une entreprise prospère, d'admettre sur pied d'égalité les ouvriers de la onzième heure, c'est vraiment leur imposer un rare désintéressement.

Et pourtant là aussi l'éducation se fait. D'une part grâce au contrôle de la *Chambre Consultative*, ces déviations du principe coopératif deviennent de plus en plus rares. D'autre part, la loi de 1915, que nous venons de citer, n'accorde le

droit de participer aux avances qu'aux sociétés qui rempliront les conditions suivantes, suffisantes pour attester leur caractère ouvrier et coopératif :

a) s'il y a dans l'association des *sociétaires non ouvriers* (c'est-à-dire des bourgeois), ceux-ci ne devront avoir aucune part au profit, mais auront seulement droit à l'intérêt de leur capital.

b) s'il y a, inversement, des *ouvriers non sociétaires* (c'est-à-dire de simples salariés), ceux-ci devront toucher une part des bénéfices et la part totale qui leur sera allouée ne pourra être moindre que le quart des bénéfices nets.

La création des associations de production peut se trouver très facilitée :

1° Par la participation aux bénéfices, lorsque le patron veut bien consentir à préparer son abdication en organisant la participation de telle façon que les ouvriers puissent devenir de son vivant ses associés, et après sa mort ses successeurs. C'est ce qu'ont fait, pour ne citer que les exemples les plus fameux, Godin pour le Familistère de Guise, Mme Boucicaud pour les magasins du Bon Marché, etc.

2° Par le fait des syndicats professionnels ouvriers. Plusieurs associations coopératives de production en France n'ont pas d'autre origine. En ce cas, elles ne font pas travailler simultanément tous les membres de la corporation parce qu'elles n'ont pas de capitaux ni de débouchés suffisants pour cela, mais seulement ceux des ouvriers de la corporation qui le demandent, à tour de rôle.

Cependant ce concours des syndicats tend à se restreindre de plus en plus, car les syndicats se montrent de plus en plus hostiles à l'association coopérative de production. Elle ne leur apparaît plus que comme une cause d'affaiblissement de l'esprit syndical. Du jour, disent-ils, où les ouvriers sont entrés dans une association de production, ils ne pensent plus à leurs intérêts de classe mais seulement à leur intérêt corporatif : ils ne cherchent qu'à réaliser des profits et, en cas de grève, à sauver la caisse, et se trouvent par là infectés de l'esprit capitaliste.

3° Par les associations coopératives de consommation qui, lorsqu'elles sont suffisamment développées et fédérées entre elles, peuvent soutenir les sociétés coopératives de production en leur prêtant les *capitaux* dont elles ont besoin et en leur procurant une *clientèle* assurée pour la vente de leurs produits — c'est-à-dire précisément deux des éléments qui leur manquaient pour réussir. C'est ce que font les sociétés coopératives de consommation en Angleterre.

III

L'association des capitaux.

Si jusqu'à présent l'association vraiment libre n'a guère fonctionné en ce qui concerne le travail, il en est tout autrement pour le capital. Celui-ci, sous forme de monnaie ou de titres, jouit d'une liberté d'allures, d'une facilité de déplacement, que le travail ne saurait posséder, et le développement du crédit accroît prodigieusement cette mobilité. Pour que des travailleurs ou des propriétaires fonciers puissent coopérer à une entreprise productive, il faut que cette entreprise prenne naissance sur les lieux mêmes, et dès lors elle ne peut réunir que des personnes vivant dans la même région. Le travail ne se déplace qu'avec la personne du travailleur, lequel ne se déracine pas aisément du lieu où il a vécu : quant à la terre, elle est immuable. Le capital seul a les ailes de l'aigle et il sait accourir des extrémités du monde partout où il voit quelque profit à gagner.

Toutes les fois qu'une entreprise prend des proportions considérables — et nous avons vu déjà que telle est la tendance générale — l'entrepreneur ne peut plus fournir à lui seul la main-d'œuvre nécessaire. Alors un nombre plus ou moins grand de capitalistes se réunissent pour fournir les capitaux nécessaires et l'entreprise se trouve constituée sous la forme dite de *société par actions*, forme inventée en

Hollande au XVIII^e siècle et qui se multiplie extraordinairement de nos jours.

Ce qui caractérise cette forme de société c'est que le capital nécessaire à l'entreprise est divisé en fractions de minime valeur — généralement de 500 francs en France (1), de 25 francs (une livre) en Angleterre — qui s'appelle des *actions*, autrement dit des parts de propriété dans la société (2). Ainsi une société au capital de 50 millions émettra 100.000 actions de 500 francs. Et chacun en prendra ce qu'il voudra, selon sa fortune ou selon le degré de confiance qu'il accorde à l'entreprise, une seule s'il lui plaît. Il va de soi qu'il n'aura à toucher sur les bénéfices de l'entreprise qu'une part proportionnelle au nombre de ses actions : cette part s'appelle le *dividende*. Mais ce qui séduit surtout l'actionnaire c'est que sa responsabilité et ses risques sont limités aussi au montant des actions qu'il a souscrites, différence essentielle avec les autres sociétés. Aussi en Angleterre, c'est le mot *limited* qui est imposé par la loi pour désigner généralement la société par actions. Cette dilution des risques à dose infinitésimale a rendu possibles les entreprises les plus aventureuses. Jamais les chemins de fer n'auraient été construits, jamais l'isthme de Suez n'eût été percé, ni demain le tunnel sous la Manche, si la société par actions n'avait été inventée, car aucun capitaliste ne pourrait fournir les centaines de millions nécessaires pour de telles entreprises, tandis que ces risques divisés à l'infini n'effraient plus même les petites bourses et, par le fait, un immense écroulement comme celui de l'entreprise de

(1) Et même pour que la société soit valablement constituée, il suffit d'en verser le quart, soit 125 francs. Et quand il s'agit de sociétés dites « coopératives », la valeur de l'action peut être abaissée à 25 francs et le versement à un dixième, soit 2 fr. 50 !

(2) Légalement, l'action n'est pas une part de copropriété dans le capital social, car le capital social n'est pas à l'état de copropriété indivise entre tous les associés : il appartient à la personne juridique qui est la société elle-même et qui ne se confond avec celle d'aucun des associés. Mais ce n'est là qu'une fiction juridique imaginée pour faciliter l'administration de la société : en réalité, le capital social est bien une propriété collective.

Panama, 1.300 millions souscrits presque uniquement par de petits capitalistes, n'a ruiné que peu de gens (1).

Ces sociétés ont d'ailleurs, pour attirer les capitalistes grands ou petits, d'autres modes de participation que l'action ordinaire. Aux capitalistes prudents qui cherchent surtout la sécurité du placement et la régularité du revenu, elles offrent des *obligations*, qui diffèrent de l'action (leur valeur étant généralement la même que celle de l'action, 500 fr.) en ce qu'elles donnent droit à un revenu fixe qu'on appelle *intérêt*, lequel est toujours payé, que l'année soit bonne ou mauvaise. L'obligataire est donc un vrai créancier qui ne court de risques qu'au cas où la société deviendrait insolvable et, même en ce cas, il serait payé avant l'actionnaire. Inversement, aux capitalistes plus aventureux, la plupart des sociétés offrent des *parts de fondateur* qui ne donnant droit à une part des profits qu'au-delà d'un certain chiffre et seulement après les actions, ne conviennent qu'à ceux qui ont une foi à longue échéance dans l'avenir de l'entreprise.

Ces sociétés par actions ont pris par tout pays un développement prodigieux, à tel point qu'elle tendent à devenir le mode normal de la production. Chaque année des milliers de sociétés par actions sont créées, et aujourd'hui elles représentent des centaines de milliards de capitaux. Il est vrai que toutes ne sont pas des entreprises nouvelles, beaucoup ne sont que des entreprises individuelles déjà existantes et qui trouvent avantage à se transformer en sociétés.

La société par actions a généralement un autre caractère qui sert également à la qualifier : elle est *anonyme*, ce qui veut dire qu'elle n'est point une association de personnes, comme les associations de travail ou les coopératives du

(1) On est donc loin d'Adam Smith qui disait de cette forme d'entreprise : « la société ne convient qu'aux travaux routiniers, uniformes, tels que banques, assurances, transports, canaux, approvisionnements d'eaux ».

Que ne met-on pas en actions aujourd'hui ? Les journaux de Melbourne, il y a peu de temps, annonçaient qu'on avait fondé une société pour exploiter la voix magnifique d'une jeune Australienne. On l'avait envoyée faire des études, et les actions émises à 25 francs étaient cotées quelques années plus tard 87 francs.

chapitre suivant, mais une association de capitaux. Sans doute, ces capitaux ont des propriétaires, mais on ne s'occupe pas d'eux. Encore pourrait-on connaître leurs noms quand les actions sont nominatives, mais si elles sont *au porteur*, ce qui devient de plus en plus fréquent, l'anonymat est complet. C'est la perfection de l'association capitaliste : ce n'est plus une association d'hommes mais une association de sacs d'écus.

Il faut bien pourtant qu'il y ait quelqu'un pour diriger ? Assurément. Il y a des administrateurs, en petit nombre, qui forment un conseil avec un président, mais leur responsabilité n'excède pas non plus le montant de leurs apports, à moins de faute grave ; ils sont le gouvernement représentatif de la société, élus par l'assemblée générale des actionnaires et tenus seulement à lui rendre compte de leur mandat une fois par an, sans d'ailleurs qu'aucun contrôle efficace soit possible de la part des actionnaires.

Ce n'est pas seulement dans la production des richesses que la société par actions a fait une révolution, en permettant des entreprises colossales par la concentration des capitaux : c'est aussi dans le domaine de la répartition qu'elle est en train de l'accomplir par une opération qui paraît à première vue inverse de la première, en disséminant la propriété des capitaux en un nombre infini de parts. Mais nous retrouverons ceci quand nous en serons à la Répartition.

Au point de vue des ouvriers, les établissements sous forme de sociétés ou de Compagnies offrent généralement des conditions de travail plus favorables, tant au point de vue des salaires que de la stabilité des emplois et des institutions d'assistance. Les syndiqués et les socialistes eux-mêmes reconnaissent volontiers leur supériorité et même y voient des conditions plus propices à leur propagande et au développement de la solidarité ouvrière.

La législation dans tout pays s'est montrée généralement très favorable aux associations de capitaux, beaucoup plus qu'aux associations de travail et à toute autre forme d'asso-

ciation. C'est ainsi qu'en France, tandis que les sociétés à forme commerciale ont toujours figuré en bonne place dans la législation et le Code, les associations « sans but lucratif » ont été ou formellement interdites ou tolérées sous le bon plaisir de l'administration. Ce n'est qu'en 1884, comme nous le verrons ailleurs, que l'association professionnelle, abolie par la Révolution, a été restaurée sous le nom de syndicat, et ce n'est qu'en 1901, 112 ans après la déclaration des Droits de l'Homme et 32 ans après l'avènement de la troisième République, que le droit d'association a été reconnu à tout citoyen, et encore avec de nombreuses restrictions quant aux capacités d'acquérir de ces associations.

Les sociétés capitalistes ont pu au contraire s'enrichir sans limites et sans que le législateur y vit un danger pour l'Etat, du moins jusqu'à présent. Mais aujourd'hui le point de vue se modifie un peu et les sociétés par actions vont probablement voir s'ouvrir pour elles une ère de restrictions.

• Ces restrictions s'inspireront d'un quadruple motif :

1^o *Garanties pour le public* qui se laisse induire en tentation par l'appât d'un profit toujours promis, pas toujours réalisé, et avec des risques très limités. La facilité avec laquelle les entreprises les plus extravagantes, dès qu'elles sont mises en actions, ont pu trouver des souscripteurs crédules et enthousiastes, a été constatée depuis longtemps et trouve tous les jours de comiques ou tragiques illustrations. Même quand il s'agit d'entreprises réellement productives, le public est très souvent dupé par la majoration de valeur de capital réel.

2^o *Garanties pour les sociétaires* non pas seulement pour les actionnaires mais aussi pour les obligataires, les uns et les autres, mais surtout les derniers, étant livrés au bon plaisir des administrateurs. Mais ceci est du domaine du droit commercial (1).

3^o *Garanties pour les ouvriers.* — Une loi récente invite les

(1) Les obligataires sont simplement créanciers de la société, créanciers à très long terme, car leur remboursement s'échelonne sur une durée d'un demi-siècle ou plus — et ils n'ont aucun contrôle sur la société, aucune assemblée régulière qui leur permette de s'entendre.

sociétés à constituer des actions-travail qui participeraient aux bénéfices et à la direction sur le même pied que les actions-capital. Cette forme nouvelle de société, dite « à participation ouvrière », reste jusqu'à présent facultative. Mais d'autres projets de loi sont pendants pour imposer cette participation à toutes les sociétés qui seraient concessionnaires de services publics — mines, chemins de fer, tramways, etc.

4^o *Garanties pour l'Etat.* — Celles-ci surgissent sous des formes multiples. Les unes ont pour but de tenir en bride la puissance des sociétés au cas où elles deviendraient des Etats dans l'Etat. D'autres ont pour but d'empêcher la pénétration des capitalistes étrangers et leur mainmise sur les richesses nationales par la constitution de sociétés soi-disant nationales. D'autres enfin visent les titres au porteur et les suppriment pour ne permettre que l'émission de titres nominatifs — en vue d'abord d'empêcher les évasions fiscales, puis aussi de permettre de reconnaître les capitaux étrangers d'avec les capitaux français.

Nous ne pouvons entrer dans l'examen de ces questions qui sont surtout juridiques et pour lesquelles nous renvoyons aux livres spéciaux. Nous ferons remarquer seulement que la société par actions étant par sa nature adaptée aux entreprises aléatoires et aventureuses, on risque, en la soumettant à un contrôle trop rigoureux, de lui enlever ce qui fait sa raison d'être.

Il est des économistes qui pensent que la société anonyme est destinée non seulement à devenir le mode type de toutes les entreprises mais encore à s'étendre à tous les domaines de l'activité humaine, notamment à tous les services publics. Nous ne le souhaitons pas. L'anonymat, c'est-à-dire le fait de *n'associer que des capitaux* et non des individualités, supprime presque toute responsabilité, mais cette irresponsabilité, qui est une force au point de vue économique, est une infériorité au point de vue moral.

CHAPITRE III

LA DIVISION DU TRAVAIL

I

Historique de la division du travail.

Si le travail qu'il s'agit d'exécuter est absolument simple (défoncer la terre, soulever un poids, ramer, couper du bois), ce travail ne se prête pas à une division quelconque : chacun exécutera de son côté les mêmes mouvements. C'est ce qu'on pourrait appeler la coopération simple.

Mais pour peu que l'opération soit complexe et comprenne des mouvements variés, il y a tout avantage à décomposer ce travail qui, considéré dans son ensemble, apparaissait comme une simple tâche. C'est ce qu'on appelle la *division du travail* et qu'on pourrait appeler la coopération engrenée.

C'est par un exposé de la division du travail que s'ouvre le livre classique d'Adam Smith. Par là ce grand esprit montrait toute l'importance qu'il fallait attribuer à ce fait (1) et, depuis lui, on a vu dans ce fait une loi dont la portée, non seulement au point de vue économique mais social, moral et même philosophique, n'a fait que grandir. Elle déborde infiniment les limites de l'atelier où Adam Smith l'avait d'abord admirée.

(1) La division du travail professionnel, et son utilité sociale, avait été cependant signalée dès l'antiquité. Dans sa *République* Platon fait dire à Socrate : « Les choses se font mieux et plus aisément lorsque chacun fait celle pour laquelle il est propre et qu'il est dégagé de tout autre soin ». Et l'apologue célèbre de Ménénus Agrippa, aux plébéiens en révolte, dit de même.

La division du travail suppose, par définition même, l'association — mais non pas nécessairement une association consensuelle, ni même consciente : c'est-à-dire qu'elle peut fonctionner alors même que ceux qui y participent l'ignorent. Elle peut être spontanée, automatique. C'est précisément ce qui lui donne le caractère d'une loi naturelle.

La division du travail est un des rares faits économiques — avec l'épargne — qui se retrouve chez certaines espèces animales.

Il faut distinguer plusieurs formes de division du travail qui correspondent à des phases successives de l'évolution économique.

1° Dans la première, celle de l'économie domestique, la division du travail n'existe qu'à l'état embryonnaire : chaque membre de la communauté fait un peu de tout, ce tout d'ailleurs n'étant pas très varié. Cependant, là déjà, la division du travail apparaît sous la forme imposée par la nature, celle de la différenciation des sexes.

Mais cette division primitive du travail est loin de répondre à ce que nous appellerions aujourd'hui les aptitudes propres à chaque sexe : à l'homme les travaux de force, à la femme les travaux du ménage. Nullement. L'homme a pris les travaux nobles, c'est-à-dire la guerre, la chasse, la garde du bétail, et la femme les travaux vils, non seulement ceux du ménage, du tissage, mais ceux du transport, comme de vraies bêtes de somme, et même de la culture : *cura agrorum feminis delegata*, dit Tacite en parlant des Germains — et c'est ce que nous voyons aujourd'hui encore chez toutes les peuplades de l'Afrique. La femme a été le premier esclave ; et l'esclavage proprement dit, celui des captifs, a été pour elle sa première émancipation ! notamment l'a libérée du travail écrasant qui consistait à broyer le grain et à tourner la meule (1).

(1) D'après Bücher, l'homme aurait eu comme tâche de se procurer la nourriture animale (chasse, puis garde des troupeaux) ; — et la femme, la nourriture végétale (cueillette, puis agriculture). On voyait naguère encore dans certaines tribus arabes la femme attelée avec l'âne ou le chameau à la même charrue. Et cette division des tâches ne paraît nullement découler d'aptitudes spéciales

2° Puis, sous le régime de l'économie domestique, certains genres de travaux commencent à se spécialiser, celui du forgeron notamment, le plus vénéré : aussi est-ce le seul métier qui ait pris place dans l'Olympe sous la figure, un peu rustre, il est vrai, de Vulcain. Et comme ces premiers artisans n'auraient pas d'emploi suffisant à leur travail dans une seule famille, ils vont de l'une à l'autre, travaillant pour qui les demande.

Nous voici déjà à la seconde phase de la division du travail, à la division *professionnelle*, celle des métiers. Toutefois, le métier proprement dit ne se constitue que du jour où l'artisan nomade devient sédentaire et s'installe dans une boutique.

La division du travail professionnelle doit-elle sa première origine aux aptitudes naturelles des individus ? C'est possible pour les travailleurs libres. Mais il ne faut pas oublier que ces travailleurs libres étaient rares. L'esclave n'avait qu'à faire ce que le maître lui ordonnait. Et même pour l'homme libre il paraît plus probable que les travaux assignés à chacun l'ont été par des raisons sociales, politiques, religieuses, rituelles — telles que le régime des castes — et que l'aptitude professionnelle n'est venue qu'après coup, par la pratique et la transmission héréditaire.

La division du travail sous la forme professionnelle ne nécessite plus l'association — puisque précisément elle implique que l'artisan s'est dégagé de la communauté primitive et travaille pour son propre compte — mais elle implique, à la place, *l'échange*, puisque évidemment l'artisan spécialisé ne saurait que faire des produits de son travail s'il devait les garder pour lui : le métier suppose la boutique, la vente, des clients.

à l'un ou à l'autre de ces travaux, mais avoir uniquement des origines religieuses. Encore de nos jours, dans l'île bretonne de Sein, dit M. Le Goffic : « Le champ du labeur humain est ainsi divisé : la mer aux hommes, la terre aux femmes ».

En tout cas, il semble que ce ne soit qu'assez tard, peut-être dans l'antiquité grecque, que la femme a été cantonnée dans les travaux du ménage.

Il en résulte une telle différence entre les deux régimes que peut-être conviendrait-il de ne pas les qualifier par le même mot : au lieu de parler ici de la division du travail, il faut dire plutôt « spécialisation du travail. »

Sous le régime corporatif, la séparation des métiers devient plus accentuée parce que chaque « corps de métier » ne fait qu'un genre de travail, et même les règlements veillent avec un soin jaloux à ce que chacun reste enfermé dans sa spécialité. La même industrie se subdivise en *branches divergentes* (l'industrie du bois subdivisée en menuisiers, charpentiers, charrons, etc.) ou en *tranches successives* (le bois brut passant successivement des mains des bûcherons à celles des scieurs de long, etc.) chaque branche formant un métier spécial. Et ces subdivisions et ramifications vont progressant sans cesse parallèlement à la multiplication des besoins, chaque nouveau besoin faisant naître un nouveau métier (1).

3° Mais un jour vient où le métier devient la manufacture ou la fabrique, c'est-à-dire que l'artisan devenu capitaliste embauche des salariés, et nous voici à la troisième phase de la division du travail, la division du travail *technique*. Tout travail industriel étant, comme nous l'avons vu déjà (voir ci-dessus, p. 110), une simple série de mouvements, on s'applique à décomposer ce mouvement complexe en une série de mouvements aussi simplifiés que possible, que l'on confie à autant d'ouvriers différents, de façon que chacun d'eux n'ait à exécuter qu'un seul de ces mouvements, toujours le même. C'est ce mode de division du travail, observé dans une fabrique d'épingles, qui a frappé pour la première fois Adam Smith et lui a inspiré une page admirable partout citée.

Il est à remarquer qu'à la différence des modes précédents de la division du travail, qui sont naturels et spontanés, celui-ci est inventé et combiné, comme d'ailleurs tous les gestes du travail.

(1) On pourrait représenter cette complexité croissante dans la division du travail par un tableau en forme d'arbre généalogique — les travaux *successifs* dans une même industrie s'inscrivant dans des colonnes verticales — et les travaux *collatéraux* s'inscrivant dans des tranches horizontales.

Avec la division du travail d'atelier, nous quittons le domaine de l'échange — il n'est plus question d'échange puisque toutes les opérations se passent dans une même enceinte ou du moins sous une même direction — mais nous revenons à la coopération, comme dans l'économie domestique ou dans la *familia* des esclaves romains. Tous les ouvriers qui participent à ces travaux, chacun dans sa partie, savent nécessairement et voient qu'ils coopèrent à une même œuvre, ce qui n'est pas le cas des hommes exerçant des métiers différents, à moins d'un effort de réflexion.

4^e Enfin, en même temps que la division du travail s'intensifiait en s'enfermant dans la fabrique, elle s'élargissait par le développement des transports et des échanges internationaux et nous voici à la quatrième phase de la division du travail, celle *internationale*, chaque peuple se consacrant plus spécialement à la production des denrées qui paraissent le mieux appropriées à son sol, à son climat ou aux qualités propres de sa race : l'Angleterre au charbon et aux cotonnades, les États-Unis aux machines, la France aux articles de luxe, l'Allemagne aux produits chimiques, le Brésil au café, l'Australie à la laine, etc. (voir plus loin, *Protectionnisme*).

A vrai dire, les mots « division du travail » sont ici un peu exagérés. C'est par une métaphore qu'on assimile le monde entier à un atelier où chaque peuple aurait sa tâche spéciale. Il serait plus exact de voir ici une *localisation du travail* (voir ci-après, pp. 210-211).

II

Les conditions de la division du travail.

La division du travail technique est d'autant plus parfaite que l'on peut décomposer le travail en un plus grand nombre de tâches parcellaires. Mais le nombre de travailleurs devra être nécessairement en rapport avec le nombre de ces opé-

rations distinctes (1) : or, il est clair que le nombre d'ouvriers qu'un industriel peut employer dépend de l'étendue de sa production. De même, s'il s'agit de la division de travail professionnelle, un artisan ou un marchand ne peut se spécialiser dans la production ou le commerce d'un seul article qu'autant qu'il peut compter sur un nombre suffisant de clients. En sorte qu'on peut formuler cette loi — une des rares indiscutées : la division du travail est en raison directe de l'étendue du marché.

C'est pour cette raison que, comme on l'a fait remarquer souvent, la division du travail n'existe guère que dans les grands centres et est inconnue à la campagne ou au village. Là on trouvera pêle-mêle dans une même boutique, épicerie, charcuterie, jouets d'enfants, papeterie, mercerie, tous les articles qui constitueraient dans une grande ville autant de commerces différents (2). La raison en est évidente. L'homme au village, est obligé de faire tous les métiers par la bonne raison qu'un seul ne suffirait pas à lui faire gagner sa vie.

Au contraire, quand une industrie réussit à avoir pour marché le monde entier, alors non seulement elle peut se spécialiser dans la production de certains articles ne répondant qu'à un besoin très limité — parce que le nombre immense des consommateurs compense comme débouchés l'étroitesse du besoin — mais de plus, dans cette industrie spécialisée, elle peut pousser à ses extrêmes limites la division technique du travail. C'est une des raisons qui expliquent la force irrésistible de la grande industrie et des trusts,

(1) Ce serait un très faux calcul de croire qu'on pourra réaliser la division du travail en employant un seul ouvrier pour chaque opération distincte : il en faut en général beaucoup plus. Supposons que la fabrication d'une aiguille comprenne trois opérations, la tête, la pointe et l'œil. Supposons qu'il faille 10 secondes pour chaque pointe, 20 pour la tête et 30 pour percer l'œil. Il est clair que pour tenir pied au seul ouvrier des pointes, il faudra 2 ouvriers pour les têtes et 3 pour les œils ; il faut donc en tout non pas 3, mais 6 ouvriers, sans quoi le premier restera une partie de la journée les bras croisés.

(2) On pourrait croire, à première vue, que les grands bazars des capitales, Louvre ou Bon Marché, sont dans le même cas, puisqu'ils vendent toute espèce d'objets ? Mais point du tout, car chaque « rayon » est spécialisé et forme comme un magasin autonome.

et aussi pourquoi tous les pays tiennent tant à s'assurer une large exportation. Cette exportation, en permettant à leurs industries de pousser à fond la division du travail, leur assurera les supériorités industrielles qui en dérivent.

On indique généralement une seconde condition comme indispensable à la division du travail : c'est *la continuité du travail*. En effet, si le travail est intermittent, comme on ne peut laisser l'ouvrier oisif dans les intervalles, il faut bien l'occuper à autre chose et dès lors il ne peut plus se cantonner dans une seule occupation. C'est une des raisons pour lesquelles l'industrie agricole ne se prête guère à la division du travail, comme nous le verrons ci-après. Cependant cette condition est moins impérative que la précédente, car un homme peut très bien, sans perdre les bénéfices de la spécialisation, s'adonner à des travaux différents s'ils ne sont pas simultanés mais successifs et par périodes assez longues. On peut même dire que, tout au contraire, il pourrait y avoir là un correctif bienfaisant à certains inconvénients de la division du travail continu.

III

Les avantages et les inconvénients de la division du travail.

La division du travail accroît la puissance productive du travail dans des proportions inimaginables.

En ce qui concerne la division du travail professionnelle, l'explication est facile.

1^o La diversité des tâches qui sont ainsi créées, toutes différentes au point de vue de la difficulté, de la vigueur ou de l'attention qu'elles requièrent, permet d'*approprier chaque tâche aux capacités individuelles des travailleurs*. Sous un régime où la division du travail serait inconnue, chacun aurait à produire *selon ses besoins* : là où existe la division

du travail, chacun produit *selon ses aptitudes*. On peut utiliser ainsi les aptitudes naturelles de chacun et éviter le gaspillage de forces qui résulterait du fait que tous, forts ou faibles, ignorants ou intelligents, auraient à accomplir la même œuvre — gaspillage du travail des plus forts ou des plus capables sur une tâche trop facile pour eux, ou, à l'inverse, déperdition du travail des plus faibles ou des ignorants sur une tâche au-dessus de leurs forces.

2° *La répétition continue du même exercice* crée chez tous les hommes une dextérité qui devient véritablement merveilleuse, de même que, dans les travaux de l'ordre intellectuel une application soutenue et persévérante développe singulièrement les facultés mentales et par conséquent la puissance productrice. Médecins, avocats, peintres, romanciers, savants, chacun aujourd'hui se fait *spécialiste* : chacun trouve profit à se cantonner dans un petit coin du savoir humain pour le mieux fouiller et en tirer plus de fruits.

Mais en ce qui concerne la division du travail dans l'atelier, la raison de son pouvoir de multiplication n'apparaît pas avec la même évidence, car on ne voit pas très bien pourquoi dix hommes réunis pourraient produire plus que dix hommes séparés ? Si un homme ne peut soulever qu'une masse de 100 kilos, il ne faut pas croire que dix hommes réunis soulèveront un poids supérieur à 1.000 kilos : au contraire, une partie de l'effort collectif sera perdue.

Oui, parce qu'il s'agit ici de coopération simple qui ne fait qu'additionner les forces : mais par la coopération complexe on peut bien dire qu'elle les multiplie en effet :

a) Parce que le travail le plus compliqué peut se décomposer, quand il est exécuté à la fabrique, *en une série de mouvements très simples*, presque mécaniques et, par conséquent, d'une exécution très aisée, ce qui facilite singulièrement la production (voir p. 110).

On peut même arriver par là à des mouvements si simples que l'on s'aperçoit que l'intervention de l'homme n'est plus nécessaire pour les exécuter et qu'une machine suffit. Et c'est, en effet, par ce procédé d'analyse technique que l'on

est arrivé à faire exécuter mécaniquement les travaux qui semblaient les plus compliqués à première vue (1).

b) Parce qu'il y a une *économie de temps*, résultant de la continuité du travail. Un ouvrier qui change souvent de travail perdra chaque fois, non seulement l'intervalle de temps pour passer d'une opération à l'autre, mais surtout le temps nécessaire pour la *mise en train*. Karl Marx dit admirablement que la division du travail « resserre les pores » de la journée de travail.

Il est vrai qu'en regard de ces avantages, on a dénoncé depuis longtemps des inconvénients graves :

a) *Abrutissement* du travailleur, réduit, par la répétition d'un même mouvement aussi simplifié que possible, à un rôle purement machinal, ce qui rend dorénavant tout apprentissage inutile. Que de fois on a répété la phrase de Lemontey : « C'est un triste témoignage à se rendre que de n'avoir jamais fait dans sa vie que la dix-huitième partie d'une épingle » ! Et un plus illustre que lui, celui-là même qui a révélé l'importance et les bienfaits de la division du travail, Adam Smith, avait dit en termes encore plus durs : « L'homme dont la vie entière se passe à accomplir un petit nombre d'opérations simples devient généralement aussi stupide et aussi ignorant qu'il est possible à une créature humaine de le devenir ».

b) *Dépendance* extrême de l'ouvrier qui devient incapable de rien faire en dehors de l'opération déterminée et spécialisée dont il a pris l'habitude et qui, par suite, se trouve à la merci d'un chômage ou d'un renvoi. De même que les pièces qu'il façonne et qui ne valent que par l'assemblage qui en fera un tout, l'ouvrier lui-même ne vaut que comme rouage de cette grande machine qui est la manufacture et, séparé d'elle, il risque de n'être bon à rien.

Ces arguments ne manquaient pas de force à l'époque où ils ont été formulés, mais aujourd'hui ils sont un peu surannés.

(1) L'invention des principales machines (à tisser, à filer, etc.) coïncide précisément avec l'apogée de la division du travail dans les manufactures.

1^o D'abord il n'y a plus d'ouvrier qui passe sa vie à faire la dix-huitième partie d'une épingle, parce que les épingles se font aujourd'hui à la machine. Il est vrai que si l'exemple fameux d'Adam Smith se trouve ainsi périmé, on peut en citer d'autres, par exemple la fabrication des chaussures qui peut comporter 72 opérations différentes, ou celle des montres qui peut en comporter plus de 300.

Mais de même, dans ces industries ultra-divisées, cette division du travail est le fait de la machine plutôt que de l'homme, chacune étant affectée à une opération spéciale et l'homme se bornant à les conduire ; en effet, sitôt qu'on en est arrivé à simplifier une opération technique au point de la rendre purement *machinale*, on ne tarde pas à remplacer le travailleur par une machine, car, en pareil cas, on trouve toujours économie à le faire. Or, la direction d'une machine est un travail souvent fatigant (non par l'effort musculaire mais par la tension nerveuse qu'il exige) mais qui n'est pas, en général, abrutissant. La machine d'aujourd'hui n'est plus celle des débuts de l'industrie mécanique qui pouvait être dirigée par un ouvrier quelconque, une femme, un enfant : elle est un instrument de précision et comme un cheval de sang qui ne peut être monté que par un cavalier expérimenté.

Sans doute, il y a encore beaucoup de besognes abrutissantes, mais ce n'est point parce que le travail manuel y est divisé : c'est parce qu'il y a un grand nombre de travaux qui malheureusement, quoique nécessaires, seront toujours, par leur nature même, sans joie. Le travail du balayeur des rues, ou du déchargeur dans les ports, ou du casseur de pierres sur la grand'route, n'est point du tout divisé : est-il plus récréatif que celui d'un ouvrier qui fait toujours des boulons ?

2^o De plus, l'emploi des machines a eu pour conséquence la limitation de la journée de travail et celle-ci laisse à l'ouvrier le loisir de récréer son corps et son esprit. En sorte que s'il y a peut-être plus de monotonie qu'autrefois dans sa tâche quotidienne, il y en a moins dans sa vie : celle-ci est

plus variée et plus riche Or Roscher a remarqué que s'il est vrai que la variété est une condition du bonheur, c'est moins dans le travail qu'il faut la chercher que dans la portion de la vie réservée en marge du travail.

L'ouvrier spécialisé d'aujourd'hui, qui dispose de 50 à 60 heures de liberté par semaine, en dehors de celles du sommeil, et peut les employer à tous modes d'activité dans sa vie domestique, politique, syndicale, religieuse, intellectuelle—soit lire des journaux, soit aller au cinéma, au concert, à l'église, voire trop souvent chez le bistro — mène une vie infiniment plus variée et plus riche que celle de l'ouvrier des temps passés ou même que celle du travailleur rural d'aujourd'hui qui n'est pourtant pas soumis à la division du travail.

Enfin l'instruction professionnelle est aussi un correctif de la division du travail en permettant à l'ouvrier de comprendre et de dépasser la tâche fractionnée qui lui incombe, en l'intégrant dans l'œuvre collective dont elle fait partie et en lui donnant la conscience de son rôle de coopérateur dans cette œuvre.

Il est à remarquer que les critiques ci-dessus ne visent que la division *technique* du travail, mais que la division du travail *professionnelle*, par spécialisation de fonctions, de métiers, d'études, a rarement donné prise aux mêmes griefs. Et pourtant il ne manque pas de spécialisations aussi mesquines que les tâches parcellaires de l'atelier. Le métier de la dactylographe qui tape à la machine n'est guère moins monotone que celui de l'ouvrier qui frappait des têtes d'épingles. Et que dire de tant d'heures passées par les chefs d'Etat à donner des signatures ?

Et même c'est ici que les inquiétudes seraient, à notre avis, plus justifiées. Il ne faut pas considérer comme un idéal très désirable une nation où chaque homme ne serait que l'homme d'un seul métier, où son esprit et son corps porteraient le pli indélébile du travail professionnel. Il en résulterait quelque dommage, croyons-nous, pour le développement intégral de la personne humaine et même pour le progrès

social, car la société serait menacée ainsi de se stéréotyper comme sous le régime des castes. Nous sommes bien disposé à reconnaître avec M. Espinas que « l'aptitude à l'isolement n'est qu'un caractère très inférieur de l'individualité », voire même que c'est là un trait propre au sauvage — et certes « le bon sauvage » n'est plus aujourd'hui, comme pour les littérateurs du XVIII^e siècle, le type idéal de l'humanité — mais tout de même, c'est une force et une supériorité pour l'homme que l'aptitude à changer de profession ou de métier. La plupart des hommes qui, aux Etats-Unis, sont parvenus aux plus hautes situations ont fait dans leur vie vingt métiers. C'est le caractère d'une société dynamique et progressive que de pouvoir utiliser tous ses membres à plusieurs fins, et le seul moyen d'y arriver c'est de maintenir — à côté et au-dessus de l'instruction professionnelle, nécessaire pour devenir un bon travailleur — la culture générale nécessaire pour devenir un homme et qui se trouve si bien caractérisée par ce beau et vieux mot de collègue « les humanités ».

Il est à craindre aussi que la spécialisation professionnelle ne réalise pas tout à fait les fins morales qu'on en attend, celle de développer la solidarité et l'altruisme en apprenant aux individus qu'ils ne peuvent se passer les uns des autres, pas plus que les organes d'un même corps, et qu'ils doivent mettre en pratique la fable de l'Aveugle et du Paralytique :

Je marcherai pour vous : vous y verrez pour moi !

Tout au contraire, la division du travail professionnelle tend à créer « l'esprit de corps », lequel se trouve presque toujours en conflit avec l'intérêt général. C'est un gros danger social. La société dans son ensemble se trouve comme assiégée par les âpres revendications des organisations professionnelles, celles des agriculteurs, des industriels, des employés de l'État, des inscrits maritimes, des mineurs, etc. Les ouvriers eux-mêmes ont si bien senti ce danger, en ce qui les concerne, qu'ils ont cherché à englober et à subordonner les intérêts corporatifs de chaque métier dans une Confédération Générale du Travail.

CHAPITRE IV

LA CONCENTRATION DE LA PRODUCTION

I

Les étapes de l'évolution industrielle.

Nous avons vu dans le chapitre premier comment se maintient — ou parfois se rompt — l'équilibre de la production et des besoins. Mais nous plaçant maintenant, non plus au point de vue statique mais au point de vue dynamique, voyons comment la production peut suivre le mouvement sans cesse ascensionnel des besoins. Pour cela, elle a dû passer par des formes diverses.

L'école historique allemande a eu, entre autres mérites, celui de découvrir et de dégager les types successifs de l'évolution industrielle.

On peut en distinguer assez nettement six.

1° *L'industrie de famille ou domestique.* — C'est elle qui règne non seulement dans les sociétés primitives mais même dans celle de l'antiquité et se prolonge, au delà du temps « où la reine Berthe filait », jusque dans la première période du moyen âge. Les hommes sont divisés par petits groupes autonomes au point de vue économique, en ce sens qu'ils se suffisent à eux-mêmes, ne produisant guère que ce qu'ils doivent consommer. L'échange et la division du travail n'existent qu'à l'état embryonnaire (comparez ci-dessus *Historique de la division du travail*).

Chaque groupe est constitué par une famille : seulement il faut prendre ce mot dans un sens beaucoup plus large que celui qu'il comporte aujourd'hui. Non seulement la famille patriarcale était beaucoup plus nombreuse que de nos jours,

mais encore elle était grossie artificiellement d'éléments étrangers — esclaves, plus tard serfs — qui lui sont incorporés. Les esclaves à Rome étaient désignés juridiquement par le terme *familia*. La villa du riche propriétaire romain avec son armée d'esclaves faisant tous les métiers, la seigneurie du baron du temps féodal avec ses serfs, le couvent avec ses vastes domaines pourvoyant à tous les besoins intellectuels avec ses copistes et ses enlumineurs, appartiennent à cette même période économique. On peut trouver des survivances de l'industrie domestique dans nos campagnes et nos petites villes de province, là où le pain, la charcuterie, les confitures, la pâtisserie, le blanchissage, se font « à la maison ».

2° *Le travailleur ambulant*. — Dans l'économie domestique une certaine division du travail se forme déjà. Un jour vient où certains de ses membres, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, se détachent du groupe, comme des fruits mûrs, et deviennent des travailleurs spécialisés, c'est-à-dire des artisans. Mais n'ayant point de capital, ni d'établissement, tout au plus les quelques outils indispensables à leur travail, ils vont offrir leurs services de porte en porte. Ils travaillent donc chez le consommateur et avec les matières premières que celui-ci leur fournit — par exemple, s'il s'agit d'un forgeron, avec le fer et dans la forge de la ferme, ou s'il s'agit d'un tailleur, avec l'étoffe que fournit le client. C'est ce que les économistes allemands appellent la phase du *travail loué*. Ces artisans ne sont pourtant point encore des « salariés » au sens que nous donnons aujourd'hui à ce mot, car ils ne travaillent pas pour le compte d'un patron mais pour le public.

Ce mode de travail n'a point disparu. Non seulement il est encore pratiqué sur une grande échelle dans les pays d'Orient, surtout en Russie, mais il se trouve dans nos campagnes sous la figure du raccommodeur de chaudrons, du rémouleur, du distillateur, etc., et même dans nos villes sous celles de la couturière, de la cuisinière, du professeur de piano ou de langues, qui « vont en ville », comme on dit.

3^e *Le métier.* — Le travailleur ambulant devient un jour sédentaire. Il « s'établit », comme on dit, c'est-à-dire qu'il cesse d'être colporteur et, au lieu d'aller chez le client, il attend que le client vienne le trouver.

Le voici déjà petit capitaliste, car il produit avec des matières et des outils qui lui appartiennent : il est devenu ce qu'on appelait sous le régime corporatif un *maître*. Pourtant il n'emploie guère encore de main-d'œuvre salariée, mais seulement celle des membres de sa famille ou d'apprentis.

Cette nouvelle phase est liée à l'économie urbaine : elle est surtout caractéristique du moyen âge. L'artisan ne travaille que pour le petit marché de la ville où il habite et qu'il se réserve avec un soin jaloux. Il est associé, pour un but d'aide et de défense mutuelle, avec les ouvriers du même métier que le sien et forme avec eux ces corporations qui ont joué un rôle si important dans l'histoire économique du moyen âge et dont les règlements ont été codifiés au xvi^e siècle dans le *Livre des métiers*.

4^e *L'entreprise.* — L'artisan, après avoir joué un rôle magnifique non seulement au point de vue économique, mais aussi au point de vue politique — qu'on se rappelle les Communes du moyen âge et leurs luttes héroïques — voit son influence décroître au fur et à mesure que le marché urbain s'élargit et devient peu à peu marché national, c'est-à-dire lorsque se constituent les grands États modernes. Il se trouve concurrencé par les marchands venus d'ailleurs, même de l'étranger, aux époques des foires. Alors il cherche à vendre au dehors de la ville, mais pour cela il faut qu'il s'adresse à un intermédiaire. Et cet intermédiaire c'est celui qui va devenir le grand premier rôle sur la scène économique, mais qui ne se présente au début que sous la figure d'un marchand et non sous celle d'un fabricant.

Du jour où l'artisan a pris pour principal et bientôt pour unique client l'entrepreneur, du jour où il a perdu le contact avec le public, il a perdu son indépendance : il a un maître. Sa dépendance s'aggrave lorsque ce même marchand lui

fournit la matière première nécessaire à son industrie et parfois même lui loue les instruments de son travail. Alors n'ayant plus la libre propriété ni de la matière première, ni des produits, ni parfois des instruments de son travail, l'artisan a perdu tous les caractères du producteur autonome : il n'est déjà plus qu'un salarié et l'entrepreneur est déjà « le patron ».

L'évolution tragique, que nous venons de résumer en quelques lignes, a duré quelques siècles. Elle n'était pas achevée en Angleterre, dans l'industrie textile, au XVIII^e siècle. Aujourd'hui encore tel est le régime des tisserands de soieries à Lyon, des « canuts », qui sont, il est vrai, propriétaires de leurs métiers, mais reçoivent des patrons (dit faussement *fabricants* quoiqu'en réalité ils ne soient que des *marchands*) les fils de soie qu'ils tissent chez eux : ils rapportent au patron l'étoffe faite.

Ce n'est point à dire que de nos jours tous les artisans aient disparu. On sait que dans les plus grandes villes, comme au village, il y a encore un grand nombre de ces petits producteurs autonomes qui travaillent directement pour le client — serruriers, peintres, horlogers, ferblantiers, électriciens, etc. — mais qui sont plutôt des petits marchands que des fabricants. Ils ne font guère que poser des pièces achetées en fabrique ou exécuter les menus travaux d'entretien et de réparation de nos appartements, et généralement dans les conditions les plus onéreuses, les plus anti-économiques.

5° *La manufacture*. — L'artisan, même dépouillé de tous ses attributs de producteur autonome, travaillait encore chez lui, à domicile, ce qui lui conservait une certaine indépendance, tout au moins le libre emploi de son temps et le gouvernement de son travail. Mais il va perdre ce dernier caractère.

En effet, l'intermédiaire, l'entrepreneur, ne tarde pas à réunir ces travailleurs dispersés dans un même local. Il y trouve divers avantages, notamment celui de pouvoir établir entre eux une division du travail savante qui multiplie la puissance productrice tout en abaissant les frais de produc-

tion (voir ci-après) et surtout celui de pouvoir employer la machine à vapeur. Voilà l'intermédiaire devenu fabricant. Mais ce fabricant ne peut être qu'un gros capitaliste, puisqu'il a précisément pour fonction de fournir à tous les ouvriers qu'il emploie les capitaux qui leur sont indispensables pour produire. Cette cinquième phase n'a donc pu commencer que lorsque des grands capitaux ont été amassés et réunis entre les mains de grands marchands.

C'est vers le xvi^e siècle que cette transformation commence à s'accomplir. Ce n'est pas sans lutte que l'organisation plus perfectionnée de l'industrie manufacturière a éliminé l'industrie corporative et a pu conquérir le marché qui lui était fermé par les règlements des corporations. En France, il n'a fallu rien moins que l'intervention de l'Etat qui a créé — sous Sully et sous Colbert notamment — des manufactures avec privilèges spéciaux, dont quelques-unes mêmes (les tapis des Gobelins, les porcelaines de Sèvres) sont restées encore aujourd'hui manufactures d'Etat. En Angleterre, cette intervention n'a pas été nécessaire parce que l'exportation pour l'étranger et les colonies a suffi pour permettre aux manufactures nouvelles de se constituer et de briser les cadres de l'organisation corporative.

La manufacture a déjà tous les caractères de l'entreprise moderne au point de vue économique : séparation du patronat et du salariat, du capitalisme et du prolétariat — mais, au point de vue technique, elle n'a pas encore son caractère type qui est le machinisme. En effet, comme le nom le dit, la *manufacture* c'est le travail à la main. Pourtant, elle emploie déjà des machines : les métiers à tisser sont déjà des machines compliquées mais ces machines sont mues uniquement par la force de l'homme, ce qui ne permet pas à la production de dépasser des limites assez étroites.

6^e *La fabrique*. — Mais, à la fin du xviii^e siècle, la force motrice apparaît sous la forme de machine à vapeur et la manufacture devient la fabrique (1). Nous voici arrivés à la

(1) Le vrai nom de la fabrique, comme le propose M. Vandervelde, devrait être la *machinofacture*, pour la distinguer de la *manufacture*.

forme type de l'industrie moderne et à la dernière phase de l'évolution — sauf celles encore à venir.

L'emploi de la machine à vapeur a eu pour conséquences l'agglomération sur un même lieu de masses ouvrières de plus en plus nombreuses, le travail de nuit, une réglementation quasi militaire, l'emploi des femmes et des enfants, la difficulté de ralentir ou d'arrêter la production en cas de dépression de la demande, ce qui entraîne la surproduction et les crises.

Ici donc s'arrête ce rapide exposé historique. Avec la fabrique, nous voici entrés dans le régime économique actuel, celui que les socialistes appellent le *régime capitaliste*, non point seulement parce que l'entreprise sous cette forme implique une accumulation de plus en plus grande de capitaux, mais parce qu'elle implique, disent-ils, une domination croissante du capital sur le travail, une séparation, un clivage de la société entre deux couches de plus en plus opposées — en bas, un prolétariat n'ayant que son travail pour vivre — en haut, une foule de capitalistes gros ou petits qui louent, moyennant salaire, ce travail de millions d'hommes, l'emploient à leur gré et naturellement en gardent le profit.

II

Le caractère de l'industrie moderne.

On peut les résumer en quelques traits :

1^o *Emploi par grandes masses* du capital et de la main-d'œuvre, la proportion respective de ces deux facteurs étant d'ailleurs très variable selon les industries. Dans une entreprise comme le canal de Suez la proportion de la main-d'œuvre (remorquage, draguage, pilotage) est insignifiante relativement au capital de premier établissement et même au capital d'exploitation.

2^o *Spécialisation* croissante de l'industrie, par application de la loi de la division du travail (voir ci-après). Naturelle-

ment un fabricant qui se consacrera uniquement à la production d'un seul article sera mieux en situation de pousser cette production jusqu'aux approches de la perfection. Ainsi non seulement l'horlogerie formera une industrie spéciale, mais dans cette industrie les uns s'occuperont des montres, les autres des horloges dites coucous, les autres des réveille-matin; et dans les montres elles-mêmes, tel fabricant se consacrera aux montres de précision, tel autre aux montres à bon marché faites à la mécanique. — Et de même aussi, dans le commerce, on voit dans les grandes villes tel magasin uniquement pour les bronzes, tel autre pour la vannerie, tel autre pour les malles et articles de voyage, etc.

3^e Production *par séries*, qu'on désigne aussi par le mot anglais *standardisation*, c'est-à-dire reproduction à des milliers d'exemplaires d'un type uniforme, ce qui est une grande économie tant pour la fabrication que pour l'entretien; les diverses pièces étant identiques sont aussi interchangeables. Si, par exemple, les fabriques d'automobiles américaines peuvent vendre leurs voitures à des prix très inférieurs à ceux des fabriques françaises, c'est parce qu'elles ne font qu'un seul modèle tandis que chaque maison française en fait 8 ou 10 (1). De même pour les chantiers de construction maritime en Angleterre : ils font les navires par séries, ce qui permet non seulement de les construire à bon compte mais de les livrer à bref délai, tandis que nos chantiers français ne font que peu de navires et tous de modèles différents, selon les goûts individuels des clients.

4^e La *localisation* des industries n'a aucun rapport avec

(1) C'est ainsi que si la maison Ford peut vendre ses autos à un prix qui, selon la formule, défie toute concurrence, ce n'est pas seulement parce qu'elle en vend plus de 2.000 par jour, mais c'est surtout parce qu'ils sont *tous du même modèle*.

Cette supériorité de la « standardisation », comme on dit, c'est-à-dire du modèle unique pour chaque fabrique, est bien reconnue par les fabricants français, mais sa réalisation à l'intérieur est difficile à raison du désir vaniteux du consommateur français de se distinguer de ses semblables — ce qui n'est pas la moins fâcheuse des formes de l'individualisme.

leur spécialisation, ni même avec leur concentration, quoiqu'elle puisse prêter à une certaine confusion avec l'une et l'autre de ces deux modalités de l'évolution industrielle.

Il semble que les industries similaires, et par conséquent concurrentes, auraient tout intérêt à s'éloigner les unes des autres le plus possible afin de n'être pas obligées de se disputer les mêmes clients? Cependant, de même que dans les villes nous trouvons encore de vieilles rues portant les noms de rue des Tanneurs, rue des Orfèvres, rue de la Poissonnerie, etc., qui prouvent qu'autrefois les artisans et marchands se groupaient par professions, de même aujourd'hui nous voyons certaines industries affectionner certaines régions, par exemple, pour la France, les soieries à Lyon. les laines à Roubaix, l'horlogerie dans le Jura, l'aluminium dans le Dauphiné.

Quelles sont donc les causes qui font obstacle à l'effet dispersif de la concurrence et déterminent ainsi la localisation des industries?

La plus fréquente c'est la *proximité de la matière première* ou de *la force motrice*. Il va de soi que les usines de conserves de sardines ne peuvent s'installer que dans un port à raison des difficultés de transport et de conservation du poisson — et les usines métallurgiques, autant que possible, à proximité des gisements de minerai ou de houille, à raison des frais de transport de ces matières pondéreuses (1). La localisation des industries n'est guère influencée par la proximité de la main-d'œuvre et pas du tout par celle du capital, à raison des facilités de déplacement de ces facteurs de la production. Les usines hydro-électriques s'installeront sur les cours d'eaux et au pied des chutes.

La *facilité du transport* peut attirer l'industrie au bord d'un fleuve ou près d'un port.

(1) Autrefois elles étaient attirées plutôt du côté de la houille; aujourd'hui qu'on a appris à consommer moins de houille, elles se rapprochent plutôt des gisements de minerai.

Les conditions climatiques peuvent avoir aussi une influence. On a dit que le Lancashire doit la supériorité de ses filatures à l'état hygrométrique de l'air qui permet d'obtenir des fils de coton d'une ténuité difficilement réalisable ailleurs; et de même la supériorité de certaines bières allemandes serait due aux qualités naturelles des eaux du pays.

Mais il faut reconnaître que, dans la plupart des cas, on ne saurait découvrir de raisons déterminantes au fait qu'une industrie s'est développée dans tel endroit plutôt que dans tel autre. La création d'une industrie est due le plus souvent à une initiative individuelle, dont parfois on peut fixer la date et suivre l'histoire. Toutefois, cette initiative ne se généralise qu'autant qu'elle trouve un milieu favorable, de même que la graine est semée au hasard par le vent, mais ne peut germer et surtout se multiplier qu'autant qu'elle trouve un sol propice et des conditions atmosphériques conformes à sa nature. Rien assurément ne prédéterminait la petite ville de Saint-Claude, dans le Jura français, à se spécialiser dans la taille des diamants et dans la fabrication des pipes, puisqu'elle doit faire venir d'outre-mer les matières premières de ces industries, mais ces industries, une fois créées, ont été secondées par les qualités natives et les habitudes de vie de cette population montagnarde.

Quant aux effets dispersifs de la concurrence, ils n'agissent que pour la vente sur place, au détail, et là même ils peuvent se trouver neutralisés par une certaine communauté d'intérêts et de besoins qui constituent précisément ce qu'on appelle les intérêts corporatifs, en sorte que la force attractive peut, même en ce cas, l'emporter sur la force répulsive.

5° En même temps qu'on voit cette spécialisation s'accroître, simultanément et par une évolution qui semble à première vue contradictoire, de plus en plus nombreuses de nos jours sont les fabriques qui s'annexent toutes les industries proches parentes de celle qui fait l'objet propre de leur entreprise. C'est ce qu'on appelle l'intégration de l'industrie.

L'intégration va en remontant, ou en descendant, ou latéralement, selon que l'annexion porte sur les entreprises qui fournissent les matières premières, ou sur celles qui transforment l'article fabriqué, ou sur celles qui travaillent parallèlement. L'usine Krupp, en dehors de ses ateliers d'Essen, où elle fabrique canons, blindages et tout ce qui concerne l'acier, possède et exploite des mines de fer et de charbon, des chantiers de construction navale, des usines à gaz pour sa consommation. Le trust du pétrole aux Etats-Unis fabrique ses barils en bois ou en tôle, ses pompes géantes, ses wagons-réservoirs, et possède toute une flotte de transport. Si c'est une fabrique de chocolat, elle aura un atelier de menuiserie pour la fabrication de ses caisses d'emballage, une papeterie et une imprimerie pour la confection de ses boîtes et de ses étiquettes; peut-être même aura-t-elle des plantations de cacao et des navires pour apporter d'outre-mer la matière première.

L'utilisation des sous-produits est une des formes les plus intéressantes de l'intégration. C'est ainsi qu'une filature de laine aura une usine chimique pour le traitement des matières extraites du suint de la laine et même une savonnerie pour transformer ces matières grasses en savon. C'est ainsi qu'une usine à gaz, pour utiliser elle-même tous les sous-produits dérivant de la distillation de la houille — coke, teintures, parfums, explosifs, remèdes — créera toute une gamme d'industries diverses.

L'intégration ne porte pas atteinte à la spécialisation. Dans la fabrique comme dans le magasin, chaque atelier comme chaque rayon est spécialisé et garde son autonomie technique. Il y a dans un grand magasin le rayon des soieries, le rayon du blanc, le rayon des tapis, dont chacun a son personnel et ses acheteurs spéciaux. Seulement ces spécialités, au lieu d'être dispersées dans des mains différentes, se trouvent groupées sous une même direction et se prêtent un mutuel appui. L'intégration de la production n'est autre chose qu'un degré plus élevé de la spécialisation, la spécialisation coopératisée.

Les sociétés coopératives fournissent aussi, dans les pays où elles ont atteint un grand développement, un remarquable exemple tout à la fois de concentration et d'intégration. Les sociétés qui sont de simples magasins de vente au détail s'associent pour former de puissantes fédérations d'achat en gros : puis celles-ci se mettent à fabriquer les marchandises qu'elles vendent dans leurs magasins et même à créer des exploitations agricoles pour produire les denrées alimentaires nécessaires à la consommation de leurs membres.

Les caractères que nous venons d'énumérer sont surtout ceux de la grande production industrielle, mais ils ne se retrouvent pas tous dans le grand commerce ni dans la grande culture. C'est seulement le premier de ces caractères — concentration du capital et du travail — qui est commun à tous les modes de grande production, mais le machinisme est inutile dans les grands magasins et ne tient qu'une place restreinte dans les grandes fermes.

La spécialisation est très fréquente dans l'agriculture sous forme de monoculture — certaines régions sont spécialisées dans la production des primeurs, des fleurs, du beurre, surtout du vin — mais ne s'y distingue guère de la localisation.

III

La loi de concentration.

Nous venons de voir que, pour pourvoir à des besoins croissants et pour approvisionner un marché dont la circonférence s'élargit sans cesse, la production tend à évoluer depuis les modes les plus humbles de la production individuelle ou familiale jusqu'à ceux de la grande entreprise groupant les travailleurs par milliers et les capitaux par millions. Cette tendance à concentrer sur un point le

maximum de forces productives est dite *la loi de concentration*.

Les économistes et les socialistes attachent les uns et les autres — c'est même un des rares points sur lesquels ils se trouvent d'accord — une grande importance à la loi de concentration. Ils la considèrent comme absolument démontrée et comme devant régir de plus en plus le monde économique. Pourquoi ?

D'abord à cause de la supériorité économique de la grande production. En groupant tous les facteurs de la production, main-d'œuvre, capitaux, agents naturels, emplacement, elle réussit à les mieux utiliser, c'est-à-dire à obtenir la même quantité de richesses avec moins de frais, ou, ce qui revient au même, à produire davantage avec les mêmes frais. Il n'est donc pas étonnant que la supériorité due à cette économie dans le coût de production permette aux grands établissements de concurrencer victorieusement les petits établissements et semble devoir les éliminer petit à petit.

L'emploi en grand tend à se généraliser par suite des avantages que voici :

a) Economie de travail. Possibilité d'établir une division du travail plus perfectionnée, meilleure utilisation du temps. Dans le petit magasin, les heures pour chaque vendeur restent souvent inoccupées. Voici 100 maisons de commerce qui entretiennent chacune 10 employés. Réunissez-les en une seule : chaque employé, pouvant travailler désormais d'une façon continuée, pourra faire deux ou trois fois plus de travail et, par conséquent, remplacer à lui seul deux ou trois travailleurs.

b) Economie d'emplacement. Pour avoir cent fois plus de place dans un magasin ou dans une usine, il n'est pas nécessaire d'occuper une superficie centuple, ni d'employer cent fois plus de matériaux pour construire le local. La géométrie démontre que lorsque les volumes de deux cubes sont entre eux comme 1 est à 1.000, leurs surfaces sont entre elles comme 1 est à 100. Or, ce sont les surfaces seules qui coûtent. — D'ailleurs, à défaut de calcul mathématique, l'expérience

suffit à apprendre que le coût d'une construction ou le prix du loyer ne grandit pas proportionnellement à la place occupée.

c) Economie de capitaux. Une puissante machine à vapeur consomme relativement beaucoup moins de charbon qu'une plus faible, parce qu'elle utilise mieux la force : la différence peut aller même jusqu'au décuple. L'emploi d'un grand navire est beaucoup plus économique que celui d'un petit tonnage : moins de coût de construction par tonne, moins de place perdue pour le chargement, moins d'hommes d'équipage à payer, etc. Les résidus de la fabrication, les sous-produits, ne peuvent être économiquement utilisés — parce qu'ils sont en proportion infinitésimale — que quand on opère sur de grandes masses.

Pour un grand magasin un fonds de roulement très faible, proportionnellement au chiffre de ses affaires, peut suffire pour trois raisons : — parce qu'achetant ses marchandises en grandes quantités, ou même les faisant fabriquer directement, il a moins d'argent à déboursier pour se les procurer ; — parce que ces marchandises ne restent que quelques jours sur ses rayons, au lieu de rester des mois et des années comme dans le petit magasin, et, par conséquent, son argent rentre beaucoup plus rapidement : un capital de 100 équivaut à un capital de 1.000 s'il peut se renouveler dix fois plus vite ; — enfin parce que la grande entreprise se procure le capital dont elle a besoin à meilleur compte que la petite, car, ayant plus de crédit, généralement elle obtient un taux d'intérêt plus bas.

Si l'on recherche quels sont les effets de la loi de concentration au point de vue social — soit pour les consommateurs, soit pour les ouvriers — on doit constater que, somme toute, ils sont favorables. Aux consommateurs, elle procure généralement les avantages du bon marché et de la rapidité dans la satisfaction des besoins ; aux ouvriers, des salaires plus élevés et plus stables, des conditions de travail plus salubres et moins inconfortables, que ne peut le faire la petite industrie. Le temps est passé où l'on appelait les fabriques les

« bagnes capitalistes ». Les syndicats ouvriers sont favorables à la grande industrie par une autre raison aussi : parce qu'elle leur apparaît comme le milieu le plus favorable au développement du syndicalisme et même du socialisme, parce que, par les grandes agglomérations ouvrières et par le travail en commun, elle contribue à créer dans la population ouvrière « la conscience de classe ».

Un novice pourrait croire que les socialistes devraient être hostiles à la grande industrie parce qu'elle tend nécessairement à étendre le régime du salariat en absorbant progressivement tous ceux qui produisaient pour leur compte — petits artisans, petits boutiquiers, petits propriétaires, tous *producteurs indépendants* — pour les transformer en prolétaires réduits à louer leurs services aux grandes entreprises dirigées par des gros capitalistes ou par des sociétés anonymes ?

Mais tout au contraire ! c'est par cet effet de prolétarianisation que la loi de concentration tient tant à cœur aux socialistes marxistes et c'est pour cette raison que jusqu'à ces derniers temps ils en faisaient la pierre angulaire de leur doctrine. C'est parce qu'ils pensent que du jour où la loi de concentration aura aggloméré tous les instruments de production entre les mains de quelques individus et réduit toute la masse des producteurs indépendants au rôle de salariés — alors l'édifice capitaliste sera comme une pyramide reposant sur sa pointe. Au moindre choc elle culbutera ! Il suffira alors d'expropriar ces quelques gros capitalistes au profit de tous, sans avoir besoin de rien changer d'ailleurs à l'organisation de la production. Les collectivistes applaudissent même aux trusts parce qu'ils y voient comme l'amorce d'une route royale qui conduira directement au collectivisme.

D'ailleurs, ils ont une grande admiration pour la grande industrie, pour sa puissance d'organisation des masses, pour sa domination des forces naturelles, pour les richesses qu'elle a su créer — et ils professent un souverain mépris pour la petite production, pour l'entreprise individuelle. « Ce régime, dit Karl Marx, exclut la concentration, la coopéra-

tion sur une grande échelle, le machinisme, la domination savante de l'homme sur la nature, le concert et l'unité dans les fins, les moyens et les efforts de l'activité collective. Il n'est compatible qu'avec un état de la production et de la société étroitement borné. Perpétuer le régime de la production isolée, ce serait décréter la médiocrité en tout ».

Toutefois si la grande industrie a rallié la quasi-unanimité des socialistes et des économistes, cependant la petite industrie a encore des défenseurs, surtout dans les écoles traditionalistes, mais il s'en trouve aussi parmi les coopératistes et nous ne sommes pas de ceux qui souhaitent sa mort.

On peut faire remarquer, en effet, que le régime de la petite industrie (nous ne disons pas de l'industrie à domicile qui n'est qu'une forme aggravée du salariat est plus favorable à une bonne répartition des richesses et par suite à la paix sociale. A raison de sa simplicité extrême, il prévient la plupart des conflits qui surgissent aujourd'hui entre les diverses classes de copartageants, notamment entre le travail et le capital. Il ne fait pas régner l'égalité absolue — qui n'est guère désirable — mais il ne connaît d'autres inégalités que celles qui tiennent à la puissance inégale des terres et des instruments de production employés, ou celles qui tiennent aux vicissitudes, bonnes ou mauvaises, intimement liées à tous les faits de l'homme.

Même au point de vue productif, la petite production n'est pas si impuissante et si arriérée qu'on le pense. Des producteurs autonomes peuvent s'associer et adopter certains procédés de la grande production et de la division du travail — sans sacrifier leur indépendance, leur initiative, leur responsabilité, leur intérêt personnel, tous ressorts puissants de la production que l'entreprise collective risque toujours de détendre un peu. Ce que font les grands industriels dans les ententes commerciales ou cartels que nous verrons tout à l'heure — pourquoi les petits ne pourraient-ils pas le faire aussi dans les diverses formes d'associations coopératives d'achat, de vente, de production, de crédit, qui permettent aux paysans et aux artisans de se procurer certains avan-

tages de la grande production ? La loi de concentration n'implique pas nécessairement la mort des petits, pas plus que dans l'ordre politique elle ne doit supprimer les petits pays, mais elle doit aboutir à leur fédération.

Mais ce sont là des appréciations et prévisions *a priori* qui sont peut-être dictées par les opinions et les espérances de chacun ; que disent les faits ?

Rien de bien clair. On peut toujours retourner les statistiques : chaque école y trouve plus ou moins ce qu'elle cherche. Voici cependant ce qui paraît incontestable.

Dans l'ensemble le nombre des entreprises ne tend pas à diminuer mais plutôt à augmenter.

Néanmoins, il ne faut pas se hâter de conclure que la loi de concentration se trouve démentie par les faits. Il suffit d'examiner les chiffres de plus près.

D'abord, il n'y a pas à s'étonner que le nombre des entreprises augmente régulièrement dans toute société progressive. Nous avons vu qu'une des manifestations du progrès économique est la multiplication des besoins : or, chaque besoin nouveau fait surgir une industrie nouvelle. Il n'y a rien là qui soit en contradiction avec la loi de concentration.

Mais si, au lieu de faire le recensement de toutes les entreprises en bloc, on observe séparément chaque genre d'industrie, alors on voit apparaître clairement le résultat prévu, à savoir *la diminution progressive du nombre des établissements* en même temps que *l'augmentation de la production globale*. Ce double mouvement est particulièrement marqué dans certaines industries ou commerces, tels que mines, métallurgie, transports maritimes, banques, commerce de nouveautés, etc.

Les loi de concentration se révèle de même, sans faire cette discrimination des industries et à ne prendre que les chiffres globaux, si l'on met en regard du nombre des établissements le nombre des ouvriers employés, le chiffre des capitaux engagés et la valeur des produits. Alors on voit qu'à chaque établissement correspond un plus grand nombre

de salariés, un plus gros chiffre de capitaux et une plus grosse production (1).

D'autre part, même dans les entreprises qui se prêtent le mieux à la concentration, l'évolution dans le sens de la grande production semble limitée. Des grands magasins comme le *Louvre* ou le *Bon Marché* paraissent avoir atteint, depuis déjà un certain nombre d'années, l'état stationnaire. La croissance des organisations sociales, tout comme celle des organismes vivants, paraît astreinte par la nature à certaines limites. Et sans insister sur cette analogie biologique, on peut d'ailleurs en donner une raison économique : c'est qu'au delà d'une certaine limite la proportion des frais généraux grandit au lieu de diminuer et qu'ainsi l'économie de la grande production s'évanouit. Ce n'est point que les causes d'économie ci-dessus indiquées soient inexactes, mais c'est parce qu'elles sont alors compensées par d'autres causes qui agissent en sens contraire : frais de publicité, surveillance, coulage, etc. (2).

Comme conclusion donc, si la loi de concentration doit être tenue pour vraie et pour confirmée par les faits, ce n'est

(1) Aux Etats-Unis, il y a un relevé périodique (*Census*) des chiffres relatifs à une production industrielle. Voici ceux de 1899 et 1914 comparés pour l'ensemble des industries principales (*leading industries*) :

	Nombre d'établissements	Nombre d'ouvriers	Capital (milliards de fr.)	Production (milliards de fr.)
1899....	207.514	4.712.000	46,490	54,590
1914....	275.791	7.036.000	110,067	125,594

Ce qui représente comme puissance moyenne pour chaque établissement :

	Ouvriers	Capital	Production
1899.....	23	224.000	263.700
1914.....	25	398.000	456 000

On voit que si, au cours de cette période de quinze ans, le nombre moyen d'ouvriers n'a que faiblement augmenté, sans doute par suite de l'emploi des machines, le chiffre du capital et celui de la production ont presque doublé.

(2) « Dans tout pays et à chaque degré du développement industriel, il y a une certaine dimension des entreprises pour laquelle le maximum net d'économie se trouve atteint et au delà de laquelle, à moins qu'elle ne s'appuie sur un monopole légal ou de fait, elle ne peut plus grandir » (Hobson, *Modern Capitalism*, V. 13).

point à dire qu'elle doit aboutir à cet état limite qui serait le monopole d'un seul établissement colossal ayant absorbé tous les autres.

Telle qu'elle a été présentée par Karl Marx comme devant entraîner l'expropriation générale de tous les petits producteurs par les gros, ceux-ci en nombre de plus en plus restreint, jusqu'à ce que ces expropriateurs soient à leur tour mûrs pour l'expropriation sociale — la loi de concentration n'est qu'un mythe. Et d'ailleurs elle est aujourd'hui assez discréditée même chez les socialistes marxistes.

Il y a, d'ailleurs, dans cette discussion une certaine confusion sur la signification du mot « concentration », car il peut être pris soit au point de vue technique comme mode de production, soit au point de vue juridique et économique comme mode d'appropriation. Or autre chose est la concentration des *entreprises*, autre chose la concentration des *fortunes*.

Enfin il semble s'établir entre la grande et la petite industrie une sorte de division du travail, chacune ayant sa sphère. La concentration ne marche à grands pas que dans certaines branches de la production — les mines, les transports terrestres et maritimes, les banques, la métallurgie, déjà moins dans l'industrie textile. Elle ne se développe aucunement, quoi qu'on dise, dans l'agriculture. Certaines industries nouvelles, comme celles de la photographie, de l'électricité, des bicyclettes et automobiles, ont fait pousser un grand nombre de petites industries accessoires de fournitures et d'entretien. Dans la forêt séculaire les vieux arbres n'étouffent pas tous les jeunes sous leur ombre : ils les protègent parfois.

C'est dans le premier sens seulement que se trouve exposée la loi de concentration dans ce chapitre : la question de la concentration des fortunes se retrouvera plus loin, quand nous en serons à la répartition. Or c'est surtout en ce second sens que la loi de concentration a été présentée par les marxistes. Ils voient la grande entreprise sous la forme d'une pieuvre à mille tentacules, mais avec une seule tête — qu'il sera facile de couper, le moment venu. Mais alors

même qu'elle n'aurait qu'une tête au point de vue de la direction de l'entreprise, il n'en résulterait pas qu'elle n'en eût qu'une au point de vue de l'appropriation du capital. La concentration des industries sous la forme de grandes Compagnies n'implique pas nécessairement la création d'une classe de milliardaires, puisque les capitaux de ces sociétés peuvent se trouver divisés, sous forme d'actions, en une multitude de mains. Au lieu d'une pieuvre, il faudrait y voir plutôt une hydre, comme l'hydre de Lerne, avec *autant de têtes que de bras* — ce qui a rendu malaisée la tâche d'Hercule.

IV

Les Cartels et les Trusts.

Nous avons déjà vu (p. 186) les capitaux s'associer sous la forme de sociétés par actions, mais nous arrivons ici à une forme d'association un peu différente et qui constitue une des manifestations les plus caractéristiques de la grande production. Il ne s'agit plus, comme dans les sociétés par actions, de capitalistes non producteurs, dit actionnaires, commanditant une même entreprise, mais d'associations formées par *plusieurs entreprises* (lesquelles peuvent revêtir ou non la forme de sociétés par actions). Ce sont les *Trusts* et les *Cartels*, ainsi nommés aux Etats-Unis et en Allemagne qui sont leurs pays d'origine.

Le *Cartel* (charte, contrat), disons en français *le syndicat de producteurs* ou *entente commerciale*, est la forme la plus simple de l'association entre producteurs. Elle est née chez les producteurs d'un sentiment de réaction contre la concurrence ruineuse qu'ils se faisaient entre eux — surtout dans la production de denrées homogènes où les fabricants ne pouvant rivaliser pour la différence de qualités, n'ont d'autre moyen, pour attirer le client, que d'abaisser le prix — concurrence qui ne pouvait manquer d'aboutir à un encombrement du marché, à la crise avec toutes les perturbations

que nous avons déjà énoncées (p. 167). Le cartel est donc une institution qui ne s'inspire pas uniquement d'un intérêt professionnel mais aussi d'un intérêt social.

Le cartel est un contrat ou, pour mieux dire, un traité d'alliance entre producteurs placés sur pied d'égalité et conservant toute leur indépendance, sauf sur les points spéciaux qui forment l'objet de cette entente. Il laisse donc à chaque entreprise son individualité et se borne à grouper ces entreprises en vue de la vente de leurs produits dans les meilleures conditions possibles. Et pour cela, il a recours à diverses méthodes qui varient selon les cartels mais qui toutes ont le même but : empêcher ou du moins régulariser la concurrence. Ces moyens sont :

1° La délimitation de zones qui seront réservées à chacun des associés, c'est-à-dire l'attribution à chacun d'eux d'un monopole régional (1) ;

2° La fixation pour chaque associé d'un maximum de production qu'il ne devra pas dépasser ;

3° La fixation d'un prix de vente auquel tous devront se conformer. Ce tarif supprime la concurrence quant aux prix, mais tend à remplacer la concurrence au rabais par la concurrence à supériorité de qualité, ce qui est un progrès. Cependant, comme les conditions de la production sont très inégales d'une entreprise à l'autre, cette égalisation des prix peut créer des inégalités de situation injustes ;

4° Chacun de ces trois moyens s'étant montré peu efficace, malgré les cautionnements et les amendes destinés à les sanctionner, on en est arrivé à une quatrième forme qui supprime la vente directe au client de la part des associés et pose le cartel comme intermédiaire obligatoire entre le producteur et le public. C'est lui qui achète aux producteurs associés leurs produits — les quantités à fournir par chacun et les prix à payer étant fixés d'avance — et c'est lui qui se

(1) Dans diverses villes de Suisse, à Bâle, par exemple, chaque brasserie a son quartier réservé, en sorte qu'il est très difficile au consommateur de se procurer la bière qu'il désirerait.

charge de vendre pour le mieux. Parfois même le cartel se charge de fournir à ses membres la matière première employée dans leur fabrication. Par là, le cartel devient une sorte d'association coopérative de production.

C'est en Allemagne que les cartels ont pris le plus grand développement, spécialement dans les mines de charbon, et aussi dans certaines industries semi-agricoles, l'alcool, le sucre. Il y en avait plus de 500. Ces cartels ont rendu à l'Allemagne, au cours de la guerre, les plus grands services ; c'est grâce à leur organisation que la mobilisation industrielle a pu s'effectuer sans perturbation, que l'État a pu trouver les approvisionnements nécessaires et que les prix ont pu être maintenus à un niveau généralement inférieur à celui des autres pays belligérants malgré le blocus.

Avec le *trust* (1), plus spécial aux États-Unis, nous entrons plus avant dans la voie de la concentration. L'entente devient fusion. Au reste, les trusts, tout comme les cartels, ont pris des formes très diverses, parce que, comme nous le verrons, ils étaient traqués par les lois américaines et obligés de fuir d'un asile à un autre. On peut indiquer trois formes qui se sont succédées :

1° La première ne différait guère du cartel : c'était une entente entre grands industriels ou grandes Compagnies à l'effet de régler les prix. Mais ces ententes, désignées plutôt sous le nom de *pools*, se trouvèrent frappées à partir de 1890 par la loi de Sherman Act, qui interdit « tout contrat, toute combinaison, en forme de trust ou autrement, toute conspiration en vue de restreindre le commerce ou de le monopoliser ».

2° On passa alors au système dit de la *consolidation*, par lequel toutes les entreprises associées abandonnaient leur autonomie pour se fondre en une seule. A cet effet, on fixait la valeur de chaque usine et cette valeur était payée à son

(1) Le mot *trust* est un très vieux mot de la langue anglaise qui veut dire confiance. Les représentants des fondations philanthropiques portent le nom de *trustees*, à peu près comme qui dirait fiduci-commissaires. De même pour les directeurs des trusts : on leur confie les intérêts de tous.

propriétaire sous forme d'actions de la société nouvelle, du trust. Les directeurs de celui-ci tenaient donc tout dans leurs mains et gouvernaient à leur gré cette agglomération d'entreprises, supprimant au besoin celles qui leur paraissaient en moins bonne situation. Mais des lois furent votées pour empêcher aussi cette monopolisation.

3° Enfin, on en arriva au système qui est le plus en usage aujourd'hui. Laissant à chaque entreprise son autonomie nominale et légale, on se contente de la supprimer en fait, en créant une société en dehors d'elles à laquelle on attribue la majorité des actions de chacune de ces entreprises: cette sur-société étant toute-puissante dans l'administration de chaque fabrique, elle l'est aussi en fait pour l'administration de toutes ensemble. Ces sociétés gouvernantes sont elles-mêmes le plus souvent aux mains de gros financiers auxquels on décerne le titre de rois du pétrole, de l'acier, des chemins de fer, etc., etc.

Le trust se distingue du cartel non pas seulement par le lien plus étroit qui unit les associés et va jusqu'à la fusion, mais aussi parce qu'il n'est pas seulement une organisation commerciale mais une organisation de production. On a dit du trust du pétrole que c'était la plus complète organisation qu'il y ait eu en ce monde après celle de l'Eglise catholique romaine! Le trust pousse au maximum les traits caractéristiques de la grande industrie, tels que la concentration, la localisation et l'intégration (1), comme aussi il pousse à l'extrême les abus des sociétés par actions, tels que la surcapitalisation des actions (2).

Les trusts, dont bien peu de personnes connaissaient le nom il y a vingt ans et que nous n'avions pas jugé utile de mentionner dans les premières éditions de ce livre, sont

(1) C'est ainsi que le trust de l'acier ne se contente pas de grouper les forges mais aussi les mines de fer, et même les chemins de fer et canaux qui transportent les minerais.

(2) La *surcapitalisation*, c'est-à-dire l'émission d'actions à un taux majoré, a ici pour excuse l'anticipation de bénéfices attendus comme devant résulter précisément de la constitution du monopole.

devenus le phénomène le plus symptomatique du mouvement économique contemporain. Leur nombre grandissant, et surtout les proportions colossales qu'ils ont déjà atteintes, stupéfient même le public indifférent (1). Le pétrole, l'acier, la viande, le whiskey, le tabac, les chemins de fer, les transports maritimes, les fils de fer, les cigarettes, tout devient matière à trust. C'est comme une faune monstrueuse subitement engendrée par l'âge capitaliste, et que socialistes et économistes de l'école libérale contemplent avec une égale curiosité quoique dans des sentiments opposés : — les premiers y saluant déjà le dernier degré de concentration capitaliste après lequel il ne restera plus que le collectivisme ; — les seconds, plutôt gênés par ce résultat paradoxal de la libre concurrence, mais fidèles à l'espoir que, nonobstant, la même liberté qui les a fait naître suffira à les tuer ou à les rendre inoffensifs.

Au reste, la question de savoir si dans ce mouvement le bien l'emporte sur le mal, ou *vice versa*, n'est pas encore résolue.

En faveur des trusts on peut faire valoir deux arguments de poids :

1° *L'économie réalisée sur le coût de production*, laquelle est le vrai critérium du progrès économique.

Un des exemples les plus remarquables de réduction des frais de production, que les trusts seuls peuvent réaliser, c'est le réseau de tuyaux en fer par le *Oil Trust* sur des milliers de kilomètres (83.000 milles, soit plus de 150.000 kilomètres) pour transporter le pétrole des lieux de production

(1) Le trust du pétrole (*Standard Oil Trust*) est le plus ancien et le plus fameux de tous. Créé en 1872 par la fusion de 29 sociétés, il a distribué annuellement de 1 1/2 à 2 milliards de francs de dividendes pour un capital originaire qui ne dépassait pas 500 millions de francs. Ses manœuvres pour conquérir toutes les sources de pétrole du monde, et les efforts de l'Angleterre pour les lui disputer, ont pris des proportions épiques.

Le trust de l'acier (*United States Steel Co.*), créé en 1901 pour fusionner 15 sociétés métallurgiques, dont la principale était celle de Carnegie, distribue des totaux de dividendes énormes aussi et que la guerre avait accrus prodigieusement.

aux lieux de consommation sans avoir besoin de recourir aux chemins de fer.

On peut citer aussi la suppression ou tout au moins la diminution du nombre des voyageurs de commerce, des dépenses de réclame et de publicité, en un mot, de tous les frais nécessités par la concurrence, lesquels deviennent inutiles du jour où une industrie étant investie d'un monopole n'a plus besoin de courir après le client, mais n'a qu'à attendre qu'il vienne : inutile de se mettre en frais d'éloquence. Rien que cette économie peut se chiffrer par centaines de millions de francs.

Ajoutez encore la suppression des usines mal situées et la localisation de la production sur les points les plus favorables. Remarquez que les cartels, ou simples ententes commerciales, sont impuissants à atteindre ces résultats.

2^o Le maintien de *l'équilibre entre la production et la consommation* que le régime de libre concurrence s'est montré impuissant à réaliser et, par cet équilibre, la suppression des crises et la fixation des prix. D'ailleurs les avocats des trusts nient qu'ils aient relevé les prix et citent au contraire de nombreux exemples d'une diminution progressive. La politique des trusts vise aussi bien à empêcher la hausse exagérée que la baisse. Du reste, disent-ils, quand bien même le prix serait un peu relevé, les consommateurs trouveraient encore une compensation avantageuse dans cette stabilité. Généralement aussi les trusts veillent à la bonne qualité des produits et dédaignent les procédés misérables du petit commerce qui cherche à faire passer la mauvaise marchandise pour la bonne. Les raffineries du trust du pétrole sont soumises au contrôle le plus rigoureux. Enfin leurs ouvriers et employés sont généralement très bien payés.

Mais aux adversaires des trusts les arguments ne manquent pas non plus.

D'abord on peut penser *a priori* qu'il est bien invraisemblable, dans l'ordre économique aussi bien que dans l'ordre politique, qu'un pouvoir sans contrepoids n'abuse pas de sa

puissance ou du moins ne la mette pas au service de ses propres intérêts.

En admettant que les trusts n'aient pas toujours surélevé les prix, en admettant même qu'ils aient fait bénéficier le consommateur, dans une faible mesure, des économies réalisées sur le coût de production, il est certain qu'ils en ont employé la plus grande partie à enrichir les actionnaires et à accumuler entre les mains de quelques-uns d'entre eux des fortunes fabuleuses. C'est le trust qui a créé l'espèce, jusqu'alors inconnue, du milliardaire et même du polymilliardaire. L'âge économique moderne sera caractérisé par l'apparition de ces mammoths de l'industrie, comme les âges paléontologiques par celle du mastodonte ou du dinothérium.

Non seulement ils n'ont pas eu pour but de faire bénéficier le consommateur de l'abaissement du coût de production, mais encore ils l'ont dans certains cas exploité jusqu'à provoquer un boycottage général des consommateurs, comme dans le trust de la viande, sans parler des révélations révoltantes sur la fabrication des conserves de Chicago.

Ils tendent à créer des monopoles de fait en écrasant féroce-ment toute concurrence — et cela non pas seulement par la supériorité de l'organisation et le moindre coût de revient, ce qui serait légitime et bienfaisant — mais par des procédés de pirates : soit en faisant vendre à perte partout où surgit un concurrent (1), soit en exigeant des Compagnies de chemins de fer des traitements de faveur, contrairement à la loi.

Enfin, au point de vue politique, l'apparition de ces géants, armés de tout le pouvoir de corruption que donne une richesse illimitée, menace de fausser les ressorts du gouvernement, tout particulièrement dans les sociétés démocratiques.

(1) M. Martin Saint-Léon cite ce passage d'une enquête officielle faite sur le trust du pétrole. Le président de la Commission dit au vice-président du trust : « Vous avez bien pour règle de maintenir vos prix au-dessous du prix de revient jusqu'à ce que votre rival disparaisse ? — Oui ».

Y aurait-il quelque moyen de conserver les avantages économiques des trusts tout en les rendant impuissants pour le mal ? Tel est, en effet, le problème, quelque peu contradictoire, à la solution duquel s'évertuent les économistes et les gouvernements, mais sans succès, car comment empêcher une demi-douzaine de grands industriels de s'entendre, de créer des sociétés ou de racheter celles concurrentes ?

Les économistes de l'école libérale disent que si l'on pouvait arriver à la suppression du régime protectionniste, alors les trusts, qui jusqu'à présent ont grandi à l'abri des barrières douanières, se trouveraient suffisamment matés par la concurrence internationale. Ils citent à l'appui de cette thèse l'Angleterre où les trusts se sont moins développés qu'ailleurs. Cependant, rien n'autorise à croire qu'aux Etats-Unis ou en Allemagne les trusts et les cartels seraient les premiers tués par la concurrence étrangère. Il paraît plus probable, au contraire, qu'ils supporteraient le coup bien mieux que les entreprises plus faibles. L'effet du libre-échange généralisé serait probablement non de supprimer les trusts mais de les transformer, de nationaux qu'ils sont, en internationaux, ce qui ne les rendrait pas moins redoutables : tant s'en faut ! Le trust du pétrole l'est déjà.

Comme conclusion, les cartels et trusts peuvent être considérés comme un mode d'organisation supérieur à l'organisation dite « naturelle » de la concurrence individuelle, non seulement au point de vue technique, mais au point de vue social, sous cette double condition : 1° qu'ils procèdent par voie d'entente plutôt que par absorption, réalisant ainsi une évolution semblable à celle désirable dans l'ordre politique : fédération mais non centralisation ; 2° qu'ils trouvent un contrepoids dans une organisation parallèle des consommateurs sous la forme de sociétés coopératives de consommation : les fédérations d'achat coopératives sont de véritables trusts des consommateurs.

V

Les entreprises d'État et municipales.

Après les entreprises sous forme individuelle et celles sous forme d'associations, il convient de parler des entreprises organisées par l'État, les municipalités, et généralement les pouvoirs publics.

Ce n'est pas chose précisément nouvelle que l'État entrepreneur, puisque quelques-unes des manufactures nationales de la France remontent à Colbert : cependant le développement des entreprises d'État, et plus encore celui des entreprises municipales, est caractéristique de l'époque actuelle. Il tient à trois causes :

1° Une cause *fiscale* qui est la nécessité de trouver des ressources nouvelles pour pourvoir à des dépenses sans cesse grandissantes sans écraser le contribuable. Nul doute que cette cause n'agisse avec une intensité très accrue à la suite de la guerre, alors que les États auront à faire face à des budgets tels qu'on n'aurait pu les imaginer. Étant donnée, d'une part, l'impossibilité de prélever par l'impôt sur les revenus les milliards nécessaires, sans aboutir à une totale confiscation ; étant donnée, d'autre part, l'irritation que provoqueront dans le peuple tous les impôts de consommation parce qu'ils aggraveront encore le coût de la vie déjà surélevé — il ne restera plus pour l'État qu'à essayer de gagner lui-même les milliards qui lui seront indispensables, en se faisant industriel et commerçant.

2° Une cause *sociale* qui est l'hostilité contre le capitalisme et l'idée que les profits et dividendes des grandes Compagnies ont été volés au peuple, et qu'il faut les lui restituer. Pour cela le moyen le plus sûr n'est-ce pas que la nation elle-même, représentée par l'État ou par la commune, prenne en main les entreprises lucratives ? Mais cette tendance peut prendre des formes très divergentes : — soit celle du socialisme d'État

laquelle n'est nullement inspirée par un esprit socialiste ou collectiviste au sens propre de ce mot : exemple l'Etat prussien ; — soit celle du socialisme syndicaliste (1).

Quelles sont les industries qui par leur nature sont plus spécialement désignées pour devenir entreprises d'Etat ou municipales ?

Pour la nationalisation ce serait d'abord, cela va de soi, celles qui représentent un intérêt général, national, telle que la frappe de la monnaie, les Postes, les Chemins de fer, mais la liste s'étend peu à peu au fur et à mesure que les intérêts économiques prennent un caractère national ; et on sera porté à ajouter les mines, les forces hydrauliques, la marine marchande, les assurances, la banque, peut-être même, comme pendant la guerre, l'importation du blé et du charbon.

Ce serait aussi, en se plaçant au point de vue fiscal, celles qui paraissent devoir donner de gros profits et d'une perception facile, telles que raffineries de sucre, de pétrole, assurances contre l'incendie, importation du café, vente de l'alcool ou du tabac (2).

Pour la municipalisation seront plus spécialement indiquées les entreprises qui répondent à un besoin commun à tous les habitants de la cité, à un besoin uniforme qui comporte pour tous les mêmes satisfactions, ou du moins n'admet que peu d'inégalités, ce qui permet un prix de vente unique ou avec deux ou trois degrés seulement.

Comme exemple type d'une entreprise répondant à ces conditions, il faut citer le service des eaux. L'eau répond à un besoin universel, disons même physiquement et moralement obligatoire, quotidien, absolument égalitaire ; et quoique

(1) Dans le programme de la Confédération Générale du Travail (C. G. T.) on emploie la formule de « nationalisation industrialisée » en mettant en garde contre toute confusion avec « l'Etatisation ».

(2) En France, en dehors des grands monopoles fiscaux du tabac, des allumettes, de la poudre, et des Postes, l'Etat a quelques industries de peu d'importance : porcelaines de Sèvres, tapis des Gobelins, gravures du Louvre, imprimerie nationale, haras, établissements thermaux dans les villes d'eau, etc. Aux abords de toutes les gares de Paris, parmi les écriteaux-réclames, on voit ceux-ci : *Pastilles Vichy-Etat* : voilà l'Etat pharmacien !

l'installation de ce service puisse représenter de grosses dépenses, son exploitation est aussi simple que possible. Aussi tout le monde ici est-il d'accord.

Mais il est d'autres services qui, sans répondre aussi parfaitement à ces conditions, s'en rapprochent plus ou moins — notamment le service des transports urbains et suburbains : tramways et chemins de fer métropolitains. Celui-ci répond aussi à un besoin commun à tous les habitants de la ville, besoin quotidien et si impérieux que si le service s'arrête c'est toute la vie urbaine qui est paralysée. Son importance est grande non seulement au point de vue économique mais au point de vue de l'hygiène, car lui seul peut permettre aux ouvriers de loger hors des villes. Enfin il ne comporte qu'un tarif à deux classes.

De même aussi l'éclairage. Au reste on ne bataille plus sur ces services-là ni sur ceux qui intéressent la santé publique, tels que bains et douches, inhumations, désinfections, halles et marchés, abattoirs. Mais il en est autrement quand les villes entreprennent la construction des maisons pour la population ouvrière. Ici l'opposition devient ardente ! Et pourtant la construction de maisons hygiéniques et à bon marché répond bien au genre de besoin indiqué ci-dessus, car il n'est rien qui soit plus important pour la santé (nous ne disons pas seulement pour celle des locataires, mais de tous les habitants d'une ville) que le logement. On peut en dire autant de l'approvisionnement du lait, service si utile pour lutter contre la mortalité infantile.

Mais alors pour les aliments nécessaires, le pain, la viande, si les besoins de la population sont en souffrance, soit au point de vue de la qualité, soit au point de vue du prix, pourquoi ne pas reconnaître aux municipalités le droit d'ouvrir des boulangeries et des boucheries ? Cependant cette faculté leur avait été refusée jusqu'au jour où la guerre en a démontré la nécessité là où les consommateurs se trouvaient exploités par le commerce local.

En admettant que ces diverses entreprises puissent être

nationalisées ou municipalisées, une autre question se pose : celle de savoir si l'État ou les municipalités devront les exploiter sous la forme d'un monopole ou en se plaçant sous le régime de la libre concurrence ?

La réponse à donner dépend évidemment du but qu'on se propose. Si ce but est uniquement fiscal, c'est-à-dire augmenter les recettes de l'État ou de la ville pour suppléer aux impôts, alors on devra avoir recours au monopole parce que ce régime est le seul qui puisse permettre une majoration des prix sans autre limite que celle imposée par la capacité d'achat des consommateurs. C'est ainsi qu'en France l'État vendait le tabac à un prix représentant cinq fois le prix de revient ! (1).

Mais si la préoccupation fiscale se trouve écartée ou reléguée au second plan et si le but essentiel est le service public, ce qui est généralement le cas pour les entreprises municipales, alors c'est la nature de l'entreprise qui doit décider.

Pour le service des eaux, des tramways, du gaz, il serait anti-économique et souvent matériellement impossible de juxtaposer dans les mêmes rues plusieurs lignes de trams ou plusieurs conduites d'eau ou de gaz concurrentes — alors c'est le régime du monopole qui s'impose. Toutefois ce monopole peut être limité à un quartier ou secteur déterminé, et par conséquent n'exclut pas l'existence d'entreprises parallèles et, jusqu'à un certain point, concurrentes.

Mais si l'entreprise est de celles qui ont vécu jusqu'à présent sous le régime de la concurrence, par exemple la boulangerie, boucherie, il est mieux que l'entreprise municipale se place sous ce même régime. En ce cas, il est vrai, elle n'a à attendre d'autres bénéfices que les profits normaux, et à la condition (laquelle ne sera pas souvent réalisée !) d'exploiter aussi économiquement que ses concurrents — mais elle pourra rendre aux consommateurs le très grand service de

(1) Depuis la guerre le bénéfice est tombé de 80 p. 100 à 50 p. 100, quoique le rendement ait triplé et s'élève à près de 1 1/2 milliard.

modérer les prix par sa seule présence et de briser ces coalitions tacites qui se forment toujours entre marchands dans une même localité. Son action sera bien plus efficace que celle de la taxation.

On sait que cette évolution dans le sens de l'étatisation a suscité les plus vives critiques des économistes de l'école libérale et que l'incapacité dont les pouvoirs publics ont fait preuve — en France plus encore qu'ailleurs — les a trop souvent justifiées. Pour la question de principe nous renvoyons à ce que nous avons dit au début de ce livre à propos du socialisme d'Etat (voir p. 34).

Mais il est des mouvements irrésistibles qui ne peuvent être enrayés ni par les critiques ni même par leurs échecs : nous croyons que la tendance à la nationalisation est de ceux-là et nous venons d'en indiquer les causes. Il faut seulement, afin de prévenir les abus signalés, donner à ces entreprises nationalisées un caractère purement économique et les débarrasser de toute intrusion politique, en se conformant aux règles suivantes :

a) Conférer aux entreprises d'Etat ou municipales une organisation autonome, un budget spécial, une personnalité morale distincte, un conseil d'administration recruté en dehors du Conseil municipal (ou du moins dans lequel les conseillers municipaux ne seront qu'en minorité et avec interdiction pour ceux-ci et pour leurs proches parents d'occuper un emploi dans les entreprises municipales), et leur imposer les mêmes règles de comptabilité qu'aux entreprises privées (1).

b) Faire une place dans le conseil d'administration aux représentants des consommateurs d'une part, à ceux des employés d'autre part, afin de donner à ces entreprises d'Etat le caractère de véritables Coopératives, à la fois de

(1) C'est ce que l'Italie a réalisé par l'institution des *Enti autonomi*, corps autonomes composés de délégués élus à la fois par la municipalité, par les établissements d'utilité publique et d'assistance, par les sociétés de consommation, chacun de ces éléments ayant une représentation proportionnelle au capital qu'il a apporté.

production et de consommation — ce qui suffirait peut-être pour leur éviter de s'enfermer dans le fonctionnarisme.

c) Soumettre ces entreprises, qu'elles soient d'Etat ou municipales, à une responsabilité de droit commun, identique à celle des simples particuliers. C'est une condition *sine qua non* et sans laquelle l'extension des attributions économiques de l'Etat deviendrait la plus intolérable tyrannie. Cette responsabilité est déjà reconnue quand il s'agit des chemins de fer de l'Etat, mais elle est généralement déclinée quand il s'agit des services des postes, télégraphes et téléphones. C'est un abus de pouvoir que de faire couvrir l'Etat-industriel par l'Etat-gouvernement en disant qu'ils ne sont qu'un ! Il faut qu'ils soient tout à fait distincts.

Au point de vue fiscal, l'avantage de la nationalisation est discutable. Il est certain qu'il y a une certaine incompatibilité entre ces deux buts : d'une part, procurer des ressources à l'Etat, d'autre part, satisfaire le plus économiquement possible aux besoins des consommateurs.

Ce dernier but est certainement le but essentiel ; une entreprise d'Etat doit se proposer pour idéal non le profit à réaliser, mais les besoins à satisfaire. Pour les services qui sont utiles à tout le monde ou tout au moins à la grande majorité des citoyens, pour les consommations nécessaires et désirables, on s'acheminera probablement même vers la gratuité. Mais pour les services qui n'intéressent qu'une minorité, pour les consommations de luxe, on maintiendra les hauts prix avec bénéfices et ce sera pour le profit de tous. Il n'y aurait rien de choquant si les majorations de prix imposées aux fumeurs de tabac ou aux buveurs d'alcool étaient employées à fournir au-dessous du prix de revient l'eau, le transport, l'éclairage et peut-être même le chauffage et la force motrice, à tous les citoyens.

Il est à remarquer que ce programme — la production et l'échange organisés en vue des besoins et non en vue des profits — ressemble beaucoup à celui des sociétés coopératives de consommation. C'est pourquoi ceux qui, comme

nous, croient à l'avenir de ces sociétés ne peuvent se montrer antipathiques, en principe, à la municipalisation, car celle-ci n'est, en réalité, qu'une association coopérative en vue de pourvoir au moindre coût possible aux besoins les plus nécessaires et les plus généraux de tous les membres d'une même cité. Aussi croyons-nous que les municipalités tendront de plus en plus à utiliser les sociétés de consommation et à leur déléguer le soin d'organiser les entreprises commerciales (1). La guerre aura eu ce résultat très important de leur apprendre combien elles étaient proches parentes.

(1) C'est ce qu'a fait en Russie le gouvernement bolcheviste sur une échelle colossale.

LIVRE II

LA CIRCULATION

La circulation n'est pas un but en soi, les richesses ne circulant pas pour circuler. *L'échange* et le *crédit*, qui forment les deux parties essentielles de la circulation des richesses et qui d'ailleurs, ainsi que nous le verrons, ne font qu'un, ne sont que des modes d'*organisation du travail*, ayant absolument le même but que l'association et la division du travail, à savoir : faciliter la production.

Si, néanmoins, dans la plupart des traités la circulation forme une partie spéciale, ce n'est point seulement parce que cette division correspond à la distinction banale entre *le commerce et l'industrie* mais c'est surtout parce que ces nouveaux modes d'organisation du travail nous transportent vraiment dans un domaine différent. La richesse est désormais créée : il s'agit maintenant de la transférer. Elle ne changera plus de *forme* : elle changera seulement de *propriétaire*. Elle ne sera plus l'objet de transformations *techniques*, mais elle va devenir l'objet de *contrats*.

Néanmoins il ne faudrait pas en conclure que nous sortons du domaine de l'Economie politique pour entrer dans celui du Droit. Ce sont bien les caractères économiques de l'échange et non les caractères juridiques que nous aurons à étudier. Il ne s'agit pas de déterminer quels sont les droits ou les obligations qui résulteront de la vente civile ou des opérations commerciales, mais quelle est l'utilité, la plus-value, qui en résultera pour les coéchangistes et pour la nation.

CHAPITRE I

L'ÉCHANGE

I

Historique de l'échange.

La place que tient l'échange dans la vie moderne est incalculable.

Pour s'en faire quelque idée, il suffit de remarquer que la presque totalité des richesses n'ont été produites que pour être échangées. Prenez les récoltes dans les greniers ou dans les celliers des propriétaires, les vêtements dans les ateliers de confection, les chaussures chez le cordonnier, les bijoux chez l'orfèvre, le pain chez le boulanger... et demandez-vous quelle est la part de ces richesses que le producteur destine à sa propre consommation ? Elle est nulle ou insignifiante. Ce ne sont que des *marchandises*, c'est-à-dire, comme le nom l'indique assez, des objets destinés à être vendus. Notre industrie, notre habileté, nos talents, sont aussi le plus souvent destinés à satisfaire les besoins *des autres* et non les nôtres. Arrive-t-il jamais que l'avocat, le médecin, le notaire aient à travailler pour eux-mêmes, à plaider leurs propres procès, à soigner leurs propres maladies ou à dresser des actes pour leur propre compte ? Eux aussi donc ne considèrent ces services qu'au point de vue de l'échange. Et voilà pourquoi, quand il s'agit d'estimer nos richesses, nous les apprécions non point d'après leur plus ou moins d'utilité pour nous, mais uniquement d'après leur valeur d'échange, c'est-à-dire leur utilité pour autrui.

Mais il ne faut pas croire qu'il en ait été ainsi de tout temps. L'échange n'est pas un procédé aussi simple que l'association ou la division du travail, ceux-ci si naturels que certaines espèces animales elles-mêmes savent les mettre en pratique. Loin d'être instinctif, l'échange paraît avoir été

antipathique à la nature humaine. L'homme primitif considérerait les produits de son travail corporel comme inhérents à sa personne. De là les formalités étrangement solennelles dont l'aliénation est entourée à ses origines (par exemple la *mancipatio* du droit romain). Chose curieuse ! le don paraît avoir été pratiqué avant l'échange et on croit même que c'est lui qui a donné naissance à l'échange sous la fiction d'un don réciproque.

A première vue on pourrait croire que l'échange a dû précéder la division du travail, puisque chaque individu n'a pu historiquement se spécialiser dans une seule tâche qu'autant qu'il savait pouvoir obtenir des autres hommes de quoi satisfaire à ses autres besoins : c'est bien ce que disait Adam Smith. Pourtant la vérité paraît plutôt en sens inverse. C'est la division du travail qui a précédé l'échange, car elle peut très bien fonctionner, même sans échange, dans l'état de communauté de la famille ou de la tribu — tandis qu'il n'est guère facile de concevoir l'échange fonctionnant sans division du travail, c'est-à-dire sans une certaine spécialisation de la production.

Dans la première phase d'organisation industrielle, celle de la famille, il est évident qu'il ne peut y avoir lieu à aucun échange à l'intérieur, chaque groupe formant un organisme autonome qui se suffit à lui-même. C'est par le travail de ses membres et de ses esclaves, plus tard par les corvées de ses serfs, que la famille, la tribu, le manoir, ou le couvent, pourvoit à ses besoins. L'échange intervient seulement pour certains produits exotiques que des marchands étrangers apportent du dehors.

Dans la seconde phase, celle de l'industrie corporative, l'échange apparaît en même temps que la séparation des métiers : le *marché* devient la place centrale de la cité (1).

(1) Il faut entendre par *marché*, au sens économique de ce mot, non pas seulement une même place ou un même local, mais toute sphère dans laquelle le déplacement des marchandises et les communications des vendeurs et acheteurs sont assez rapides pour qu'un même prix s'établisse. L'étendue du marché varie donc suivant la nature de la marchandise : la France constitue presque un seul marché pour le blé ; le monde, un seul marché pour l'or.

C'est là que se rencontrent les producteurs et les consommateurs qui sont habitants de la même ville. Les marchands du dehors, « les forains », sont exclus, ou du moins ne peuvent entrer que sous certaines conditions rigoureuses.

A la troisième phase, celle des manufactures, le marché cesse d'être local pour devenir *national* : alors commencent véritablement l'échange et le commerce. Et on a fait remarquer que l'établissement du marché national coïncide avec la constitution des grands Etats modernes — et aussi avec le système des fortifications nationales de Vauban substitué aux fortifications urbaines — ce qui prouve que l'évolution, qu'elle soit économique, politique, militaire, suit partout des voies parallèles.

Le marché s'élargit encore en devenant colonial et c'est alors que se créent, au XVII^e siècle, ces grandes Compagnies de commerce qui jouèrent un rôle si considérable, par exemple la Compagnie des Indes anglaises. — Puis finalement, dans la quatrième phase, celle de l'industrie mécanique et des chemins de fer, le marché devient vraiment *mondial* et désormais le commerce prend les grandes allures qui ont si profondément modifié les rapports économiques de notre vieille Europe et qui ont fait de cette question du commerce international une des plus importantes de notre temps.

II

La décomposition du troc en vente et achat.

Lorsque l'échange se fait directement, marchandise contre marchandise, il porte alors le nom de *troc*, mais c'est la plus incommode et souvent même la plus impraticable des opérations. Il faut, en effet, pour que le troc aboutisse, que le possesseur d'un objet quelconque se mette en quête d'une personne *disposée à acquérir la marchandise qu'il possède* et (double coïncidence bien difficile à réaliser !) qui se trouve *disposée à lui céder précisément l'objet dont il a besoin*. Ce n'est pas tout : il faut encore, en admettant que cette ren-

contre heureuse puisse s'effectuer, que les deux objets à échanger soient de valeur égale, c'est-à-dire répondent à des désirs égaux et inverses, troisième improbabilité (1).

L'invention d'une *marchandise tierce* remédie en effet à ces inconvénients. Elle suppose évidemment une certaine convention préalable et tacite établie entre les hommes vivant en société, à savoir que chacun consentira à recevoir en échange de ses produits cette *marchandise tierce*. Ceci admis, l'opération marche à souhait. Soit le métal argent choisi à cette fin. En échange de la *marchandise* que j'ai produite et dont je veux me défaire, j'accepte volontiers une certaine quantité d'argent, alors même que je n'en ai que faire : et pourquoi cela ? Parce que je sais que, lorsque je voudrai acquérir l'objet dont j'ai besoin, je n'aurai qu'à offrir à son possesseur cette même quantité d'argent et qu'il l'acceptera par la même raison qui me l'a fait accepter à moi-même.

Il est clair que par là toute opération de troc va se trouver décomposée en deux opérations distinctes. Au lieu d'échanger ma *marchandise* A contre votre *marchandise* B, j'échange ma *marchandise* A contre de l'argent, pour échanger ensuite cet argent contre la *marchandise* B. La première opération porte le nom de *vente* et la deuxième d'*achat* (du moins quand la *marchandise tierce* se présente sous la forme de monnaie proprement dite). Il semble donc qu'il y ait là une complication plutôt qu'une simplification. Mais le chemin le plus court n'est pas toujours la ligne droite et ce détour ingénieux supprime au contraire une quantité incalculable de peine et de travail. Ce qui rendait en effet le troc impra-

(1) Le lieutenant Cameron, dans son voyage en Afrique (1884), nous raconte comment il dut s'y prendre pour se procurer une barque : « L'homme de Saïd voulait être payé en ivoire et je n'en avais pas... Je donnais donc à Ibn Guérib le montant de la somme en fil de cuivre ; il me paya en étoffe que je passai à Ibn Scilib ; celui-ci en donna l'équivalent en ivoire à l'agent de Saïd — et j'eus la barque ! ».

Combien le troc est encore plus difficile quand il s'agit de troquer des services ! L'Almanach des missions de Bâle de 1907 nous apprend que dans le Groënland, à Godhab, chez les Esquimaux, il y a un journal fait par des missionnaires dont l'abonnement coûte une *oie sauvage* par trimestre ou un *phoque* pour l'année.

licable, c'est que, comme nous l'avons dit, un producteur quelconque, Primus, devait rencontrer comme coéchangiste une autre personne, Secundus, qui se montrât disposée tout à la fois : a) à acquérir la chose dont Primus voulait se défaire ; b) à lui céder précisément la chose que Primus voulait acquérir. Dorénavant, le producteur a encore à se préoccuper de trouver preneur de sa marchandise, du moins n'aura-t-il plus à attendre de ce preneur la marchandise dont il a besoin lui-même. Ce sera à une autre personne, dans un autre moment, dans un autre lieu, qu'il s'adressera pour cela. *C'est l'indivisibilité de ces deux opérations qui les rendait très difficiles* : une fois rompu le nœud qui les unissait, chacune d'elles séparément devient assez simple, car il ne sera pas très difficile de trouver quelqu'un qui ait besoin de votre marchandise, c'est-à-dire un acheteur. Il sera plus facile encore de trouver quelqu'un d'autre qui soit disposé à vous céder la marchandise dont vous avez besoin, c'est-à-dire un vendeur.

Remarquez que dans l'échange sous forme de troc l'évaluation est très incertaine, ce qui donne lieu aux pires exploitations. Dans le commerce avec les indigènes de l'Afrique centrale, quand on donne au nègre des fusils ou des cotonnades en échange du caoutchouc ou de l'ivoire, le produit qui sert à l'achat est compté à quatre fois sa valeur et la valeur du produit acheté est diminuée de moitié, ce qui fait que l'Européen donne 1 contre 8 — encore est-ce là un taux honnête. Dans bien des cas, le rapport est de 1 à 100. A cet égard, on peut bénir l'intervention de la monnaie : elle a été un instrument de moralisation et de justice (1).

Mais il ne faut pas oublier que, quoique désormais décomposées, ces deux opérations continuent pourtant à former un tout et qu'on ne saurait concevoir l'une sans l'autre.

(1) Tous les philanthropes qui ont dénoncé l'effroyable exploitation des noirs dans les Etats du Congo ont indiqué comme une des réformes les plus efficaces l'abolition des paiements en nature et l'introduction de la monnaie, tant pour le paiement des marchandises aux indigènes que pour le paiement des impôts de la part des indigènes.

Nous sommes trop disposés, par la vie de tous les jours, à nous imaginer qu'une vente ou un achat sont des opérations indépendantes et qui se suffisent à elles-mêmes. C'est une illusion. *Tout achat suppose une vente préalable*, car, avant de pouvoir acheter, il faut au préalable avoir échangé quelque chose, notre travail, nos services, nos produits, contre de l'argent. A l'inverse, *toute vente présuppose un achat pour l'avenir*, car si nous échangeons nos produits contre de l'argent, ce n'est que pour échanger plus tard cet argent contre d'autres marchandises : sinon, qu'en ferions-nous? — Toutefois, comme l'argent peut se conserver indéfiniment sans être employé, il est possible qu'il s'écoule un entr'acte très long, plusieurs années, peut-être même plusieurs générations, entre les deux actes de la pièce, entre la vente et l'achat complémentaire. Mais la pensée doit rapprocher ces deux actes et alors on voit que, malgré l'intervention de l'instrument d'échange et la complication qu'il introduit, nul homme, dans nos sociétés civilisées aussi bien que dans les sociétés primitives, ne peut vivre qu'en échangeant ses produits ou services, présents ou passés, contre d'autres produits ou d'autres services, présents ou passés. Si on rattache les deux bouts de la chaîne, on trouvera toujours un échange en nature, un troc.

Cette marchandise intermédiaire qui sert à décomposer le troc en vente et achat s'appelle *la monnaie*. Son rôle dans la science économique, aussi bien que dans la vie pratique, est énorme. Nous aurons à lui consacrer plusieurs chapitres.

III

La valeur d'échange ou le prix.

Les anciens économistes, à commencer même par Aristote et après lui Adam Smith, distinguaient deux valeurs : celle qu'ils appelaient *valeur d'usage* et celle qu'ils appelaient *valeur d'échange*. Et ils montraient que ces deux valeurs

pouvaient être fort divergentes. Ainsi pour un savant, s'il est myope, des lunettes ont une valeur d'usage inappréciable, mais inversement leur valeur d'échange est très modique tandis que des pendants d'oreille en brillants, dont la valeur d'échange peut être fort considérable, n'ont certes pour lui qu'une valeur d'usage infiniment petite.

Pourquoi cette antinomie? Parce que la valeur d'usage d'une chose est déterminée uniquement par les besoins et les désirs, par les appréciations personnelles d'un individu déterminé : elle n'a d'autre fondement que *l'utilité subjective* pour cet individu : elle varie au gré des besoins ou des caprices de cet individu et n'a aucun caractère général ni aucune importance sociale. La valeur d'échange est plus stable parce qu'elle est déterminée par les besoins et les désirs de tous ceux qui dans un pays, ou même dans le monde entier ont le désir et les moyens de l'acquérir. La valeur d'un portrait de famille peut être grande pour moi ; mais cela ne lui confère aucune valeur d'échange si ce portrait est une croûte. Si, au contraire, il est de Van Dyck ou de Rembrandt, il a une valeur d'échange mondiale déterminée par le désir de tous les amateurs de tableaux.

On pourrait donc mieux appeler la valeur d'usage *valeur individuelle* et la valeur d'échange *valeur sociale*, car celle-ci ne naît qu'autant qu'il y a au moins deux personnes en présence et généralement même des milliers en relations sur un même marché.

Il est évident que pour l'homme vivant en société la valeur d'échange tient une place incomparablement plus grande dans sa vie et ses préoccupations que la valeur d'usage. Car, si la valeur d'usage peut exister sans valeur d'échange, la réciproque n'est pas vraie. Toute valeur d'échange implique nécessairement une valeur d'usage, puisque l'échange constitue par lui-même un très fréquent et très important usage de la richesse pour son possesseur et que, indépendamment même de la possibilité de vente, la possession d'un objet de valeur est une cause de grande satisfaction. Dans l'exemple précédent, il n'est pas improbable que le possesseur du portrait

d'un inconnu par Rembrandt y tiennent encore plus qu'au portrait de son grand-père.

La valeur d'échange est généralement confondue dans le langage courant avec le *prix*.

Ce n'est pourtant point la même chose, puisque nous avons vu ci-dessus que le *prix* (p. 84) n'est qu'une des mille expressions possibles de la valeur. La valeur est un rapport établi entre deux choses quelconques ; le *prix* est un rapport dans lequel l'un des deux termes est toujours la monnaie — je ne dis point nécessairement monnaie métallique et frappée, ni monnaie de papier, car en Afrique, où on emploie pour monnaie des pièces de cotonnade ou des verroteries, la valeur des marchandises ainsi exprimée est tout de même leur *prix*, mais en tout cas le mot « *prix* » implique une commune mesure, un étalon choisi comme terme de comparaison.

Voyons maintenant quelles sont les conditions auxquelles la valeur d'échange, le *prix* courant, doit satisfaire.

On peut les formuler ainsi :

1^o Le *prix* qui s'établit sur un marché à un moment donné, pour des produits similaires, ne peut être qu'un *prix unique*. C'est ce que Stanley Jevons a appelé la *loi d'indifférence*. Il entend par là que toutes les fois qu'il est absolument indifférent d'acquérir l'un ou l'autre de plusieurs objets, parce qu'ils sont identiques — en d'autres termes, lorsque nous n'avons aucun motif pour préférer l'un à l'autre — nous ne consentirons pas à payer l'un plus cher que l'autre.

Au premier abord, on pourrait penser le contraire : car voici sur un marché cinq vendeurs de blé avec cinq sacs ayant chacun des prétentions différentes, et voici d'autre part cinq acheteurs de blé attribuant chacun au blé qu'il désire une valeur différente. Pourquoi n'y aurait-il pas autant de *prix* différents qu'il y aura de couples d'échangistes, l'acheteur disposé à payer le plus cher s'entendant avec le vendeur le plus exigeant, tandis que l'acheteur le moins pressé par le besoin s'entendra avec le vendeur le plus coulant sur le *prix* ? — Parce que nul acheteur, si désireux

soit-il d'acheter, ne consentira à donner un prix supérieur à celui de ses concurrents ; et nul vendeur, si coulant soit-il, ne consentira à céder son blé à un prix inférieur à celui de ses confrères. Les uns et les autres attendent donc que le prix du marché soit établi.

C'est ce prix unique du marché, à un moment donné, qui est ce qu'on appelle le *cours* (1). Ce cours est publié dans les journaux spéciaux pour toute marchandise de quelque importance, blé, vin, charbon, coton, laine, cuivre, etc., de même que pour les valeurs mobilières et les fonds d'Etat : c'est la *cote* de la Bourse — Bourses de commerce ou Bourses des valeurs. Et ce cours sert de base à toutes les opérations commerciales.

2° Ce prix unique doit être tel qu'il fasse coïncider la *quantité offerte* et la *quantité demandée*.

Il est de toute nécessité que ces deux quantités coïncident, car il serait absurde et contradictoire de supposer qu'il puisse y avoir plus de sacs de blé vendus que de sacs de blé achetés — puisque ce sont les mêmes !

Seulement, on n'arrive pas tout de suite à cette coïncidence ; elle ne se réalise qu'à la suite d'une série d'oscillations entre les quantités offertes et les quantités demandées, correspondant à des oscillations de prix : dès que l'équilibre est établi, le prix courant apparaît. Voici nos cinq vendeurs de blé sur le marché en face de cinq acheteurs, mais ils demandent 22 francs. A ce prix, une partie des acheteurs se retirent effrayés et il n'en reste que trois. Les cinq vendeurs,

(1) S'il suffit, pour qu'il y ait échange, qu'il se trouve deux coéchangistes en présence, cela ne suffit pas pour qu'il y ait un cours : il faut qu'il y ait concurrence entre les vendeurs d'un côté et les acheteurs de l'autre. Voici un écolier qui, pour avoir une tartine de son camarade, est disposé à lui donner ses billes. Combien en donnera-t-il ? On ne peut le dire : toutes celles qu'il possède, s'il n'a pas déjeuné ! Ce sera le marché d'Esau et de Jacob. Mais s'il y a plusieurs écoliers disposés à céder leurs tartines et plusieurs disposés à céder leurs billes, alors seulement *s'établira un cours*, comme on dit.

C'est pourquoi dans la vente d'objets rares où il n'y a en présence qu'un seul vendeur et parfois un seul collectionneur, il n'y a point de loi des prix, « l'objet n'a pas de prix », comme l'on dit très bien — ce qui veut dire que le prix, en ce cas, dépend seulement de la richesse de l'acheteur ou du savoir-faire du vendeur.

prévoyant que leur blé leur restera sur les bras, font sous enchère pour obtenir la préférence des trois acheteurs : ils descendent à 20 francs. Mais à ce prix un des acheteurs qui avaient fui revient et les voici quatre maintenant disposés à prendre quatre sacs. Si les cinq vendeurs sont tous décidés à vendre à tout prix, il faudra qu'ils se résignent à baisser encore le prix (par exemple à 18 francs) afin de rappeler le dernier acheteur, le plus timoré, et de faire monter la demande au niveau de l'offre, c'est-à-dire à cinq sacs. Mais il est possible aussi que l'un des vendeurs préfère remporter son sac plutôt que de descendre au-dessous de 20 francs. En ce cas, le prix de 20 francs restera le prix du marché, car, à ce prix, il y aura quatre sacs vendus, quatre sacs achetés : chaque demande trouvera sa contre-partie. La coïncidence nécessaire se trouve réalisée.

3° Le prix du marché doit être tel *qu'il donne satisfaction au plus grand nombre possible de couples de vendeurs et d'acheteurs* présents sur le marché.

Représentons-nous les vendeurs et acheteurs, V et A, en face les uns des autres sur le marché au blé, et exprimons en chiffres leurs prétentions dans l'ordre décroissant — c'est-à-dire en numérotant les vendeurs depuis celui qui prétend au prix le plus élevé jusqu'à celui qui se contente du moindre, et les acheteurs depuis celui qui est le plus serré dans ses offres jusqu'à celui qui est le plus large :

V ¹ demande. . .	22 fr.	A ¹ offre. . .	18 fr.
V ² . . .	21 fr.	A ² . . .	19 fr.
V ³ . . .	20 fr.	A ³ . . .	20 fr.
V ⁴ . . .	19 fr.	A ⁴ . . .	21 fr.
V ⁵ . . .	18 fr.	A ⁵ . . .	22 fr.

Supposons que ce soit V¹ qui ouvre le feu en demandant 22 francs. A ce prix, il n'y a qu'un seul acheteur, A⁵, qui soit disposé à répondre, car aucun des quatre autres ne veut monter à ce prix. Il n'y aurait donc à ce prix qu'un seul marché conclu, un seul sac vendu, tandis qu'il y a quatre autres vendeurs qui sont désireux de vendre fût-ce même à

un prix inférieur. D'ailleurs, A^5 lui-même ne sera pas assez naïf pour donner 22 francs s'il peut obtenir le blé au-dessous. Il attendra donc que les autres vendeurs moins exigeants aient fait leurs demandes. Alors, vient V^2 qui ne demande que 21 francs. Cette demande fait accourir un second acheteur, A^4 . Les voici donc deux disposés à répondre, mais, d'autre part, il y a trois acheteurs qui ne veulent pas monter jusque-là.

Enfin vient V^3 qui ne demande que 20 francs. A ce prix-là A^3 répond à son tour, ce qui fait trois acheteurs sur cinq, donc la majorité, et puisqu'il y a précisément trois vendeurs disposés à s'en contenter, il y aura donc trois couples sur cinq qui obtiendront satisfaction. Aucun autre prix ne donnerait satisfaction à autant de coéchangistes. C'est donc ce prix-là qui fera la loi du marché, qui *fera le cours*, comme on dit. On ne descendra pas au-dessous. En effet, si l'on veut supposer que V^4 s'avance à son tour et déclare se contenter de 19 francs, que se passera-t-il? Sans doute à ce prix-là il y aurait les trois premiers vendeurs qui refuseraient de traiter et s'en iraient! Il ne resterait donc que deux vendeurs en face de quatre acheteurs, et il serait impossible de conclure.

On s'en tiendra donc à 20 francs. Et que deviendront les deux vendeurs les plus exigeants, V^1 et V^2 , et les deux acheteurs à la bourse la plus serrée, A^1 et A^2 ? Ou bien ils accepteront les uns et les autres le prix de 20 francs et suivront le cours, comme on dit, ou bien, s'ils ne veulent pas rabattre de leurs prétentions, eh bien! ils s'en iront du marché : ils ne concourront pas à l'établissement du prix (1).

(1) A première vue, on serait tenté de croire, au contraire, que ce devrait être le vendeur le plus pressé de vendre et l'acheteur le plus sérieux d'acheter qui devraient les premiers se rencontrer et lier partie, comme s'il s'agissait d'un mariage; — mais il faut réfléchir que précisément parce que l'un est impatient de vendre à n'importe quel prix et l'autre d'acheter à n'importe quel prix, ce prix reste en suspens. Dans le tableau ci-dessus, l'un demande 18 francs, mais voudrait tout de même obtenir plus; l'autre offre 22 francs mais voudrait, si possible, donner moins. Ils restent donc dans l'expectative en attendant que les moins pressés aient fait l'accrochage des prix. Des trois

Il faut admirer ce qu'il y a d'ingénieux et de vrai au fond dans cette analyse psychologique du mécanisme de l'échange. Mais il ne faut l'accepter que comme le cadre qui embrasse des faits très complexes. En fait, l'unité de prix n'est jamais réalisée, même sur le marché qui répond le mieux aux conditions théoriques, tel que celui de la Bourse.

IV

La loi de l'offre et de la demande.

Autrefois, dans les traités classiques d'économie politique, il y avait une formule très simple et très claire, en apparence du moins, pour expliquer tout ce qui concerne la valeur et le prix : on disait que *la valeur d'échange varie en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre*.

Cette formule est aujourd'hui fort discréditée, un peu trop peut-être. On peut certainement lui reprocher :

1° D'être, dans ses prétentions mathématiques, en contradiction avec les faits. Une réduction de moitié dans la quantité offerte n'entraîne pas nécessairement un doublement des prix : ce sera peut-être plus, peut-être moins, selon que le produit déficitaire répond à un besoin plus ou moins urgent (1).

2° De prendre l'effet pour la cause. Si l'accroissement de la demande fait hausser le prix, il est clair que la hausse du prix à son tour va faire décroître la demande : et si l'accrois-

vendeurs qui ont trouvé preneur, V³ était le moins pressé de vendre, puisqu'il se tenait le plus haut, et des trois acheteurs qui ont obtenu satisfaction, A³ était le moins pressé d'acheter puisqu'il offrait le moins. Or, il est très logique que ce soient les deux parties les moins impatientes de conclure le marché qui fixent le prix parce que ce sont celles dont les prétentions antagonistes ont le plus de chances de se rencontrer.

L'école autrichienne désigne les deux parties dont le concours détermine le prix sous le nom de *couple-limite*.

(1) Nous avons vu durant la guerre des variations de prix qui étaient loin d'être en proportion exacte de la rarefaction du produit. Le vin, par exemple, dont le prix a varié de 30 fr. à 120 fr. l'hectolitre alors que la récolte ne variait guère.

sement de l'offre fait baisser le prix, il est clair que la baisse du prix à son tour tend à restreindre l'offre. En d'autres termes, au lieu de dire que l'offre et la demande règlent le prix, on pourrait aussi bien dire que le prix règle l'offre et la demande. Prenons une valeur quelconque sur le marché de la Bourse, la rente 3 p. 0/0 par exemple, et supposons-la cotée à 100 fr. Il y a chaque jour une certaine quantité de rentes offerte et une certaine quantité demandée. Je suppose qu'à l'ouverture de la Bourse il y ait demande pour 200.000 francs de rentes contre 100.000 francs seulement de rentes offertes. Qui pourra imaginer que le prix de la rente doive *doubler* et s'élever à 200 francs ! Et cependant c'est bien le phénomène qui devrait se produire si la formule ci-dessus était exacte. Or, en réalité, le cours de la rente ne s'élèvera peut-être pas même de 1 franc. Et cela, par la raison toute simple que le plus grand nombre de personnes qui se portaient acheteurs à 100 francs, se retirent dès que le prix s'élève à 101, 102, 103 francs. D'autre part, tandis que le chiffre de rentes demandées diminue à mesure que le prix monte, en même temps et pour la même raison le chiffre de rentes offertes augmente. Il arrivera donc nécessairement un moment où la demande qui décroît et l'offre qui croît seront égales, peut-être au chiffre de 150.000 francs, et à ce moment l'équilibre se rétablira. Mais une hausse de *quelques centimes* suffit généralement pour amener ce résultat.

3° De n'attribuer aux mots *offre* et *demande* aucun sens intelligible. Encore par le mot *offre* peut-on comprendre la quantité de marchandises, le stock existant sur le marché (quoique dans bien des cas, une raréfaction purement virtuelle, par exemple la crainte d'une mauvaise récolte, produise le même effet) — mais qu'entendre par *demande* ? La quantité demandée est indéterminée, puisqu'elle dépend précisément de la valeur d'échange, du prix de l'objet : à 1 sou la bouteille, la demande du vin de Champagne serait presque illimitée ; à 100 francs la bouteille, elle serait presque nulle. Donc, nous tournons dans un cercle vicieux.

Pour sortir de ce cercle, les économistes, abandonnant la

recherche vaine de savoir si c'est l'offre et la demande qui déterminent le prix ou le prix qui détermine l'offre et la demande, s'attachent seulement à préciser les rapports qui existent entre ces divers faits, et cette analyse a été poussée à fond par les économistes contemporains.

On constate d'abord comme établi par l'expérience que *toutes les fois que les prix augmentent, la demande diminue jusqu'à un certain prix auquel elle devient nulle* (1).

On traduit cette loi par une figure très simple. Prenons une marchandise quelconque. Tracez une ligne horizontale sur laquelle vous marquez, à des intervalles équidistants, des prix croissants : 1, 2, 3, 4, 5... 10, etc., chiffres conventionnels qui représentent les prix cotés sur un marché, en centimes, francs ou livres. Représentez par une ligne verticale d'une hauteur quelconque a la quantité demandée au prix de 1 franc, par exemple le nombre de kilos ou de mètres ou de litres d'une marchandise quelconque — puis, par d'autres verticales et à la même échelle, la quantité de la même marchandise demandée aux prix de 2, de 3, de 4, de 5..., de 10 fr., etc. On verra ces lignes verticales aller en décroissant, de plus en plus petites jusqu'à zéro (2). Reliez enfin les sommets de toutes ces verticales par une même ligne : cette ligne, toujours descendante, plus ou moins rapidement infléchie, mais qui finit toujours, à point donné, par

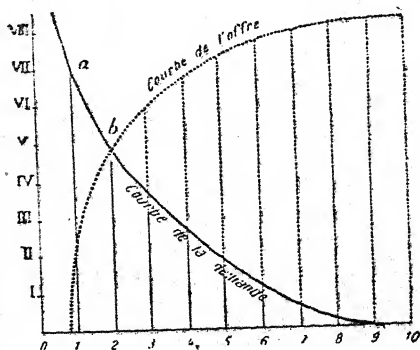
(1) Ce théorème semble avoir reçu un démenti des faits depuis la guerre, car quoique les prix aient prodigieusement augmenté on n'a pas vu que la demande ait diminué, et même pour beaucoup de produits elle avait augmenté!

Il n'y a pourtant pas là une contradiction avec la loi ci-dessus formulée. Celle-ci doit s'entendre, comme toute loi économique, sous cette réserve : toute chose égale d'ailleurs, c'est-à-dire en supposant que les moyens d'achat du consommateur restent les mêmes. Or tel n'est pas le cas, car depuis la guerre par suite du quadruplement de la monnaie, sous forme de billets de banque, et de la hausse des salaires et du profit qui en est résulté, les moyens mis à la disposition de la plupart des consommateurs ont énormément augmenté.

Mais dès que l'émission des billets a cessé d'augmenter — en 1920 — aussitôt la loi de la demande a repris son empire : le consommateur a fait grève et la baisse des prix a commencé — quoique, à vrai dire, on ne sache pas exactement lequel de ces deux faits a déclenché l'autre.

(2) Dans tous les graphiques les verticales s'appellent *les ordonnées*, et les distances marquées sur l'horizontale *les abscisses*,

s'évanouir dans l'horizontale, montre par une frappante image comment varie la demande en rapport du prix. On l'appelle *la courbe de la demande*.



Ce n'est pas pour rien qu'on dit « la courbe » : ce serait un hasard bien invraisemblable qu'elle fût droite comme le côté d'un triangle, car cela supposerait que la demande varie exactement en rapport du prix, ce qui n'arrive guère. Le plus souvent, la demande décroît plus vite que le prix ne monte, par la raison très simple que, les riches étant beaucoup moins nombreux que les pauvres, il suffit d'une faible hausse de prix pour rendre le produit inaccessible à la foule. Ce fait donne à la courbe une forme concave. Mais la forme de cette courbe varie selon chaque marchandise. Il en est pour lesquelles la courbe est très rapidement descendante (ou rapidement ascendante, selon que l'on préfère regarder la montée ou la descente), notamment pour les objets de luxe : si le prix des automobiles diminuait de moitié, il est possible que le nombre des acheteurs décuplât. Alors la courbe serait à pente beaucoup plus rapide que dans notre figure, à pente vertigineuse ! Il en est au contraire pour lesquels la demande ne fléchit que très peu malgré la hausse

du prix, notamment pour les objets de première nécessité; le prix du pain viendrait à doubler qu'on n'en consommerait guère moins, car il faut la ration ordinaire, et il diminuerait de moitié qu'on n'en consommerait guère plus, car on le consomme par nécessité plutôt que par plaisir.

Donc, tantôt la courbe est concave, tantôt elle est convexe, tantôt elle est irrégulière et descend ou monte par ressauts — il n'y en a pas deux de semblables, en sorte qu'un économiste bien renseigné pourrait, rien qu'à l'aspect d'une de ces courbes et sans autre indication, dire : voilà le charbon ! ou voilà le blé !

Ainsi chaque marchandise pourrait avoir son portrait schématique, son signalement, sa fiche, comme les délinquants qui ont passé au service anthropométrique ou, si l'on préfère une comparaison plus noble, comme ces raies du spectre solaire qui permettent au physicien de reconnaître chaque élément.

Et l'offre, que fait-elle ? Elle varie naturellement en sens inverse. *A chaque accroissement de prix, la quantité offerte augmente*, et l'on peut aussi tracer la courbe de l'offre qui n'aura pas une physionomie moins curieuse que celle de la demande. Elle est même beaucoup plus variable encore, car en fin de compte de quoi dépend l'offre ? De la production. Selon donc qu'il s'agira d'une production strictement limitée (objets d'art, crus fameux), ou d'une industrie à rendement non proportionnel (c'est-à-dire où les frais de production augmentent plus que la quantité produite, par exemple les produits agricoles), ou au contraire d'une industrie où plus on produit et plus le coût de production diminue (ce qui est le cas de la plupart des produits industriels) — l'essor de la courbe de l'offre sera plus ou moins gêné ou plus ou moins hardi (1).

(1) Généralement l'offre commence par augmenter rapidement dès que le prix hausse, mais arrivée à une certaine limite, elle se ralentit quelle que soit l'augmentation du prix parce que la production s'essouffle et ne peut suivre. Cette marche de l'offre apparaît sur la figure ci-dessus sous l'image d'une courbe rapidement ascendante, puis à faible pente se rapprochant de l'horizontale.

Et maintenant superposons, dans un troisième diagramme qui est précisément celui qui figure dans le texte, les deux courbes déjà tracées, celle de la demande et celle de l'offre : elles se croiseront nécessairement puisqu'elles vont en sens inverse. Ce point d'intersection est d'une importance capitale, car il marque précisément le moment psychologique, où les quantités offertes et demandées étant égales, l'échange s'effectue instantanément, comme une combinaison chimique. Et si de ce point, marqué *b* sur la figure, l'on abaisse une verticale sur l'horizontale où sont inscrits les prix, elle indiquera, comme fait l'aiguille de la balance, le prix du marché, le prix courant, 2 francs.

Et après ? diront les sceptiques. Que nous apprend tout cela ? Toutes ces courbes nous permettront-elles de prévoir quand le café ou le pain haussera ? — Hélas ! non. Mais c'est quelque chose que de serrer dans des formules élégantes et précises des notions qui n'étaient que des à peu près.

Nous avons supposé jusqu'à présent un nombre quelconque de vendeurs et d'acheteurs — c'est-à-dire précisément ce qu'on appelle le régime de libre concurrence — mais si l'on suppose qu'il n'y a qu'un seul vendeur ou qu'un seul acheteur, évidemment tout change. Ce second cas est ce qu'on appelle le régime du monopole.

Il ne faut pas croire que sous le régime du monopole le prix n'est soumis à aucune autre règle que celle du bon plaisir du monopoleur. Non, il y a sous le régime du monopole une loi des prix, tout comme sous le régime de la concurrence. Car le vendeur est obligé, par son propre intérêt, à établir un prix tel qu'il assure le maximum de débit.

Seulement, sous le régime du monopole le prix sera généralement plus élevé que sous le régime de la concurrence, parce que si le monopoleur n'a pas intérêt à fixer un prix tel qu'il empêcherait la vente, il a encore moins intérêt à fixer son prix au plus bas, mais bien à choisir le prix qui lui rapportera le profit net maximum, alors même qu'il devrait

laisser perdre ou détruire systématiquement une partie de sa marchandise.

Au contraire, la concurrence assure le prix minimum, c'est-à-dire le plus rapproché du coût de production — parce que les vendeurs, désireux d'écouler leurs marchandises, se disputent les clients, et pour cela font sous-enchère les uns contre les autres, espérant que l'accroissement du nombre des acheteurs compensera avantageusement pour eux la diminution des profits. — Ce n'est pourtant pas toujours vrai, puisque nous avons vu ci-dessus (p. 161) que l'exagération du nombre des producteurs ou vendeurs pouvait avoir pour résultat d'élever le coût de production et, par contre-coup, le prix aussi.

Et, d'autre part, le monopoleur a évidemment intérêt à réduire le prix de revient et il peut y réussir mieux que la concurrence. Nous en avons cité de remarquables exemples dans les trusts (1).

V

Le prix.

La théorie quantitative.

Le prix, comme nous l'avons vu déjà (p. 91) n'est qu'une des expressions de la valeur : c'est la valeur mesurée en monnaie, autrement dit, c'est la quantité de monnaie qu'il faut donner en échange d'un bien ou d'un service quelconque pour se le procurer. Il est évident que plus la valeur d'un objet sera grande et plus grande sera la quantité de monnaie qu'il faudra donner pour l'acquérir — ou, ce qui revient au

(1) L'opposition établie entre la concurrence et le monopole n'est d'ailleurs jamais absolue, car il est bien rare que l'un ou l'autre régime puisse se trouver à l'état pur : en fait, c'est presque toujours un état intermédiaire, mais plus ou moins rapproché de l'un des deux extrêmes. Il n'est pas de petit marchand qui n'ait son petit monopole, ne fût-ce que d'être à tel coin de la rue, et pas de monopoleur qui n'ait à subir une certaine concurrence, voire même l'Etat marchand de tabac qui lui-même subit celle de la contrebande.

même, plus petite sera la quantité de cet objet qu'on pourra acquérir avec une somme déterminée de monnaie.

Le prix n'est donc, comme la valeur elle-même, qu'un rapport. Or on sait que si l'on change l'un des deux termes du rapport, on change nécessairement le rapport lui-même.

Si la longueur du mètre n'était demain que la moitié de ce qu'elle est aujourd'hui, par suite d'un raccourcissement de la circonférence terrestre dont le mètre n'est qu'une subdivision, ou plutôt par celle de l'étalon qui sert à le régler, n'est-il pas évident que pour tous les objets que nous n'aurions pas sous les yeux, et dont nous lirions les mesures, nous croirions leurs dimensions changées, puisque là ou nous comptons un mètre nous en trouverions dorénavant deux ? Cependant il n'en serait rien : en réalité, il n'y aurait là qu'une illusion produite par le raccourcissement de l'unité de mesure. De même, si l'or et l'argent venaient à perdre la moitié de leur valeur par suite de quelque cause beaucoup moins miraculeuse, par exemple par suite de leur surabondance, il est clair que le prix de tous les objets, c'est-à-dire leur valeur exprimée en monnaie, nous paraîtrait avoir doublé. Et ici nous n'aurions pas la ressource, pour redresser l'erreur, de regarder les objets ou de les toucher, car, en ce qui concerne la valeur, les sens ne nous apprennent rien.

Nous pouvons donc formuler cette loi : *toute variation dans la valeur de la monnaie entraîne une variation inversement proportionnelle dans les prix.*

Mais il serait inexact de retourner la formule en disant que toute variation dans le prix d'un objet quelconque suppose nécessairement une variation inverse dans la valeur de la monnaie, car il est possible aussi que cette variation de prix ait sa cause dans l'objet lui-même : par exemple, s'il s'agit du blé, qu'elle ait pour cause une récolte déficitaire.

Par conséquent, toutes les fois qu'on se trouve en face d'une hausse ou d'une baisse des prix, il y a deux catégories de causes à étudier : 1^o celles qui agissent sur la valeur de cette marchandise unique qui est la monnaie ; 2^o celles qui

agissent sur la valeur de marchandise quelconque qui est sur le marché.

En ce qui concerne les causes spécifiques qui agissent sur la valeur de la marchandise, elles échappent à toute classification générale, car chaque marchandise subit l'effet de causes qui lui sont propres et qui sont innombrables — tout événement, non seulement d'ordre économique mais d'ordre politique ou même moral, se répercutant sur les prix. S'il y a une hausse du blé, ou du caoutchouc, ou des loyers, ou des tableaux de maîtres du xviii^e siècle, il faudra chercher séparément pour chacune de ces richesses quelles sont les causes qui ont pu influer sur leur valeur et ces causes n'auront aucune relation nécessaire entre elles.

Mais au contraire si nous regardons à l'autre terme du rapport, la monnaie, nous pouvons formuler des propositions générales et qui s'appliqueront à tous les cas, puisque la monnaie est le commun dénominateur de tous les prix.

Or, nous voyons quatre causes qui peuvent faire varier la valeur de la monnaie, dont trois agissent parallèlement et la quatrième en sens inverse.

a) *La plus ou moins grande quantité de numéraire* est le principal élément qui agit sur la valeur de la monnaie. On peut donc poser cette seconde loi, symétrique à celle de tout à l'heure : toute variation dans la quantité de monnaie entraîne une variation directement proportionnelle dans les prix. Si la quantité de monnaie vient à doubler, il faut donc conclure de cette formule que, toutes choses égales d'ailleurs, les prix doubleront. Pourquoi ? Parce que la monnaie subit la loi commune qui veut que toute marchandise se déprécie par l'abondance et renchérisse par la rareté. Si donc le nombre de pièces vient à doubler, chacune perdra la moitié de sa valeur, ce qui veut dire qu'il faudra en donner deux au lieu d'une pour acquérir le même objet.

On peut présenter la démonstration autrement, car l'échange n'est pas une simple comparaison comme une pesée et la monnaie n'est pas seulement un instrument pour mesurer : elle est aussi un instrument d'acquisition ; c'est

par elle que se fait toute demande. Disons donc que si chacun vient à posséder deux fois plus d'argent, la demande de tout produit doublera et le doublement de la demande déterminera le doublement des prix.

Cette loi, désignée sous le nom de *théorie quantitative* de la monnaie et dont la découverte fut un des titres de gloire de Ricardo, se trouve aujourd'hui très discréditée.

C'est le sort de toutes les théories dites classiques. Admises d'abord, on finit par trouver qu'elles ne serrent pas d'assez près la vérité et ne sont que grossièrement approximatives. Puis viennent les économistes critiques démontrant qu'elles sont totalement inexactes. Tel a été le sort de la théorie fameuse de l'offre et de la demande (voir ci-dessus, p. 249). Celle-ci avait pourtant du bon, à telles enseignes qu'on ne peut guère s'en passer dans le langage courant. Il en est de même de la théorie quantitative de la monnaie. Sans doute, si on la prend dans un sens absolu, si l'on affirme, comme nous venons de le faire, que toutes les fois que la quantité de monnaie doublera les prix doubleront, on risquera de recevoir des faits un démenti, car la quantité de monnaie n'est qu'un des facteurs qui agissent sur les prix et il y en a d'autres, comme nous allons le voir. Mais il est indéniable que c'est tout au moins un de ces facteurs et même le plus important. L'économiste a parfaitement le droit, tout comme fait l'expérimentateur, de ne regarder qu'à l'une des causes d'un phénomène, en faisant abstraction de toutes les autres. Donc, pour restituer aux formules ci-dessus énoncées leur vérité, il suffit d'ajouter cette réserve « toutes choses égales d'ailleurs » et c'est bien ainsi que l'entendaient les économistes classiques qui l'ont d'abord énoncée. Ils n'étaient pas assez aveugles pour ne pas voir que d'autres causes agissaient sur la monnaie — sans parler même de celles qui agissent sur les marchandises — et qu'elles peuvent se neutraliser.

Ce n'en est pas moins un fait universellement constaté que partout où la monnaie est surabondante les prix sont très élevés. Dans toutes les régions où sont les mines d'or

tout se paie à des prix fabuleux. De même, toutes les fois que dans l'histoire la quantité de métaux précieux s'est brusquement accrue, il y a eu une forte hausse de prix : par exemple au xvi^e siècle, après la découverte de l'Amérique, époque à laquelle la hausse des prix stupéfia les contemporains d'autant plus qu'ils ne pouvaient s'en expliquer la cause ; puis au milieu du xix^e siècle, après la découverte des mines de Californie et d'Australie. Enfin la période de grande et universelle hausse de prix qui a précédé la guerre a eu lieu à la suite de la découverte des mines du Transvaal. Et il en est de même quand il y a surabondance de monnaie de papier, ainsi que nous allons le voir.

b) *La plus ou moins grande rapidité de circulation* de la monnaie équivaut à une variation dans la quantité et par conséquent produit le même effet. Il est évident que si une Compagnie de chemins de fer peut faire parcourir à ses wagons deux fois plus de kilomètres dans la journée, cela revient au même que si elle en avait le double. C'est pour cela qu'un navire à vapeur, même à tonnage égal, est compté pour le triple d'un voilier. De même donc si une pièce d'or peut servir à trois fois plus d'échanges dans la journée, c'est comme s'il y en avait trois, et sa valeur sera réduite d'autant.

Et la rapidité de la circulation de la monnaie dépend à son tour de la densité de la population. Une même pièce a passé par bien plus de mains, à la fin de la journée, dans une grande ville qu'à la campagne. C'est pourquoi les prix sont plus élevés à la ville qu'à la campagne, et s'ils ne le sont pas encore plus, c'est parce que cette cause de dépréciation de la monnaie, tenant à la rapidité de circulation, se trouve en partie compensée par la multiplicité des actes d'échange, ainsi que nous allons voir à l'alinéa d.

Mais, bien entendu, la monnaie qui ne circule pas du tout, la monnaie thésaurisée, n'a aucune action sur les prix ; la monnaie n'agit sur les prix qu'en tant qu'instrument de la demande.

c) *Le degré de perfectionnement des modes de crédit* qui per-

mettent de se passer de monnaie et qui par conséquent rendent la monnaie moins utile et moins demandée.

En ce qui concerne le papier-monnaie et le billet de banque, leur émission équivaut à un accroissement de monnaie métallique et par conséquent doit avoir pour effet sa dépréciation et une hausse de prix. Il ne faut pas oublier cependant de déduire de la valeur de cette monnaie de papier la quantité de monnaie enfermée dans l'encaisse des banques et que le billet ne fait que remplacer dans la circulation (Voir au *Crédit*, chap. VI).

Mais c'est surtout par le chèque et les compensations que le crédit se substitue à la monnaie. Sans ces puissants auxiliaires celle-ci n'aurait pu suffire, malgré les nouvelles mines d'or, à l'accroissement général des besoins du commerce et très probablement nous aurions vu un mouvement inverse de celui que nous avons vu jusqu'à ce jour, à savoir un renchérissement notable de la monnaie et une baisse consécutive des prix.

d) *La plus ou moins grande activité de l'échange* (ventes, prêts, escomptes, paiement de salaires, etc.) agit aussi sur la valeur de la monnaie, mais en sens inverse des trois causes précédentes, c'est-à-dire que plus il y a à faire d'échanges, plus la monnaie est demandée, et par conséquent plus sa valeur monte. Et comme tel est le cas généralement par tous les pays, il y a dans cet accroissement de la demande de la monnaie une force qui tend à relever sa valeur ou tout au moins, même quand sa quantité augmente, à enrayer sa dépréciation, à relever son utilité finale, à lui servir de parachute.

Cette question des causes de la variation des prix était déjà passionnément agitée avant la guerre par suite de la grande hausse des prix qui s'était manifestée par tout pays dans les dernières années du XIX^e siècle et avait donné lieu à d'innombrables enquêtes dans les journaux et controverses dans les sociétés savantes. La hausse des prix à partir de 1896, année qui marque le point de départ de la courbe

ascendante, avait été de 30 à 40 p. 0/0 selon les pays. Et pour la plupart des économistes, l'explication c'était l'énorme accroissement de la production des mines d'or. Cette production avait, en effet, quintuplé de 1883 à 1912.

Mais la hausse des prix antérieure à la guerre a été comme effacée par la hausse inouïe due à la guerre qui, selon les pays, a varié de 150 à 1.000 p. 0/0 et au-delà. Celle-ci peut-elle mieux nous renseigner sur la théorie quantitative? Peut-on l'expliquer par l'accroissement de la quantité de monnaie? — De la monnaie d'or ou même d'argent, certes pas! car la première a totalement disparu de la circulation pour s'enfouir dans les caves des Banques d'Etat, comme si l'or était rentré dans ses mines, et la monnaie d'argent et de billon sont elles-mêmes devenues rares et insuffisantes pour les besoins. Mais, par contre, la quantité de monnaie de papier, des billets de banque, s'est énormément accrue et comme c'est maintenant la seule monnaie en circulation, ne pourrait-on trouver là une explication suffisante de la hausse des prix?

L'accroissement du papier-monnaie a eu certainement une grande action sur les prix, en multipliant le pouvoir d'achat et par conséquent la *demande*. mais ce n'est pourtant pas la cause unique : d'autres causes plus puissantes encore ont agi dans le sens de la réduction de l'*offre* : raréfaction ou même destruction des stocks existants, difficulté ou même impossibilité de les remplacer par suite du manque de main-d'œuvre, manque de moyens de transports et par suite hausse démesurée du fret, etc. (1).

Les variations de prix causent de grandes perturbations

(1) Si la hausse des prix depuis la guerre avait pour unique cause la surabondance de monnaie de papier, on devrait évidemment constater pour chaque pays une hausse d'autant plus forte qu'il aurait émis plus de billets. Or ce n'est point vrai pour tous. La France est de tous les pays belligérants celui qui (après la Russie) a émis le plus de billets : le chiffre a septuplé, passant de 5.800 millions de francs en juillet 1914 à 38 milliards en 1919. Et pourtant ce n'est pas le pays où la hausse des prix a été la plus forte.

Il est même à remarquer que tandis que l'émission des billets n'a plus augmenté et même a un peu diminué depuis 1919, c'est précisément à partir de cette date jusqu'à fin 1920 que la hausse des prix a été la plus rapide.

dans les conditions sociales. Etant donné que le bon marché est le signe ordinaire de l'abondance, on serait en droit de croire que la baisse des prix est l'idéal désiré et la hausse le péril redouté? Pourtant, il n'en est rien, et nous voyons au contraire la hausse attendue et saluée comme le beau temps dans l'ordre économique tandis que la baisse attriste comme la pluie. Le spéculateur à la hausse est vu d'un œil indulgent tandis que le spéculateur à la baisse est honni comme un oiseau de mauvais augure.

Cette contradiction apparente s'explique facilement par le fait que la hausse bénéficie aux commerçants, aux fabricants, aux propriétaires — et indirectement aux ouvriers dont les salaires suivent tôt ou tard la hausse des prix, en un mot, à tout ce qu'on appelle la population « active » — tandis que la baisse des prix ne bénéficie qu'à la foule muette des consommateurs.

Pourtant la hausse ou baisse des prix n'est signe d'activité ou d'abondance qu'autant qu'elle résulte de causes affectant les marchandises, mais lorsqu'elle résulte d'une raréfaction ou surabondance de monnaie, elle n'implique aucun changement dans la production. On pourrait même croire qu'en ce cas elle doit être absolument indifférente, étant purement nominale. Mais tel n'est pas le cas. Sans doute, la variation des prix, en tant qu'elle résulte uniquement d'une variation de l'étalon monétaire, importe peu à ceux qui achètent d'une main pour revendre de l'autre, mais elle a de grandes conséquences pour les créanciers à long terme et surtout pour les crédi-rentiers qui ont à toucher, durant un grand nombre d'années ou même sous forme de rente perpétuelle, une somme d'argent fixe — et inversement pour les débiteurs qui auront à la payer, parmi lesquels le plus gros de tous qui est l'État. Il est clair que la dépréciation de la monnaie est aussi désastreuse pour les premiers qu'elle est avantageuse pour les seconds.

Comme ces perturbations en bien ou en mal sont en somme injustes puisqu'elles changent les conditions stipulées dans les contrats de prêt ou d'émission de rentes, il serait à désirer

que l'on pût trouver quelque moyen de les éviter. On peut essayer d'y arriver par deux voies différentes : — soit en agissant sur la monnaie (métallique ou de papier) de façon à en régler la quantité selon les besoins ; c'est ce qu'on appelle la *stabilisation* de la monnaie, mais ce sont des procédés trop compliqués pour les exposer ici ; — soit en agissant sur les marchandises : c'est là la fonction essentielle des cartels, telle que nous l'avons exposée ci-dessus (p. 223).

VI

Les avantages de l'échange.

Voici les avantages de l'échange :

1° L'échange permet *d'utiliser pour le mieux les richesses qui sans lui seraient restées inutiles.*

Sans l'échange, que ferait l'Angleterre de sa houille, le Transvaal de son or, la Tunisie de ses phosphates, le Brésil de son café ou de son quinquina ? En analysant la notion de la richesse, nous avons constaté que la condition indispensable pour qu'un objet quelconque figure parmi les richesses c'est qu'on puisse l'utiliser (p. 58). Or pour qu'une richesse puisse être utilisée, il faut que l'échange la mette entre les mains de celui qui doit s'en servir, la quinine entre les mains du fiévreux, le phosphate entre celles du cultivateur, la houille entre celles de l'usiner. Imaginez que demain, en vertu d'un décret, l'échange soit partout supprimé et que chaque homme et chaque pays soit obligé de garder chez soi et pour soi la totalité des richesses qu'il produit : pensez alors quelle énorme quantité de richesses se trouveraient du même coup frappées d'inutilité et bonnes seulement à laisser pourrir sur place ! Non seulement il faut dire que sans l'échange la plupart des richesses resteraient inutiles, mais encore il faut dire que sans lui elles n'auraient jamais été produites. L'échange crée donc un accroissement d'utilité et souvent crée l'utilité elle-même.

Il faut voir dans l'échange le dernier acte de cette série d'actes de production qui commence par l'invention, acte immatériel aussi, et qui se poursuit à travers toute la série des opérations agricoles, manufacturières et de transport, acheminant les produits, étape par étape, vers leur destination définitive qui est d'arriver entre les mains de celui qui doit en user. Changement *de forme*; changement *de lieu*, changement *de mains*, tous les trois sont également indispensables pour arriver au résultat final.

Il est vrai qu'il y a certaines opérations d'échange et de crédit, comme les ventes de maisons, celles des valeurs mobilières à la Bourse qui se chiffrent par milliards, celles des objets d'art ou des meubles à l'hôtel des ventes, dont on ne saurait dire qu'elle constituent des actes de production, car qu'importe à la production que telle action ou telle obligation, tel titre de rente, tel tableau ou telle maison, appartienne à Pierre ou à Paul? Ce sont des actes de transfert purement juridiques. Aussi bien n'ont-ils d'intérêt que pour le jurisconsulte et non pour l'économiste, mais c'est de la première catégorie seulement, ceux qui sont liés à la production, que nous avons à nous occuper ici.

Et encore est-on en droit de dire, même quand il s'agit de ventes ou de locations ayant pour objet soit des produits définitifs, soit des capitaux ou des terres, qu'alors même que ces opérations ne constituent pas des actes de commerce, pourtant elles peuvent être considérées comme *créatrices d'utilité* et par conséquent comme productives en ce sens que la chose vendue ou louée acquiert toujours plus d'utilité finale (p. 61) par l'acte même de vente ou de louage, puisqu'elle est évidemment plus désirée par l'acheteur ou l'emprunteur que par le vendeur ou le prêteur — car s'il n'en était pas ainsi, ni le vendeur ne l'aurait vendue, ni le bailleur ne l'aurait louée.

2° L'échange permet d'utiliser pour le mieux les personnes et celles de leurs capacités productives qui sans lui seraient restées inactives.

Remarquez en effet que si l'échange n'existait pas chaque

homme devrait se préoccuper de produire tout ce qui est nécessaire à ses besoins et, en supposant que ses besoins fussent au nombre de dix par exemple, il devrait faire dix métiers différents : qu'il les fit bien ou mal, il n'importe, il serait obligé de régler sa production *non point sur ses aptitudes mais sur ses besoins*. Du jour où l'échange est mis en pratique, la situation est complètement intervertie : chaque homme, sûr désormais de pouvoir se procurer par l'échange tout ce qui lui sera nécessaire, se préoccupe seulement de faire ce qu'il pourra le mieux ; il règle désormais sa production *non sur ses besoins mais sur ses aptitudes* ou ses moyens. Avant l'échange, chacun en ce monde devait se préoccuper de produire ce qui lui était le plus nécessaire ; depuis l'échange, chacun se préoccupe seulement de produire ce qui lui est le plus aisé. Voilà une grande et merveilleuse simplification.

On peut dire que les avantages que nous venons de signaler ressemblent beaucoup à ceux que procure la division du travail, et, en effet, ce sont bien les mêmes, mais combien singulièrement agrandis et multipliés ! Si l'échange n'existait pas, l'association et la division du travail exigerait nécessairement un concert préalable entre les coopérateurs : il faudrait que tous s'entendissent pour concourir à l'œuvre commune. Mais l'échange *dispense de cet accord préalable* et par là permet à la division du travail de franchir le cercle étroit de l'atelier ou de la communauté de famille pour rayonner sur toute la surface d'un vaste pays et jusqu'aux extrémités de la terre. Chacun désormais, de près ou de loin, produira suivant ses aptitudes naturelles ou acquises, suivant les propriétés naturelles de la région qu'il habite ; il pourra se consacrer tout entier à un seul travail et jeter toujours le même produit sur le marché, assuré qu'il est, grâce aux mécanismes ingénieux du commerce et des transports, de retirer en échange n'importe quel autre produit dont il aura besoin. On a souvent fait remarquer que ce que chacun de nous consomme dans un jour était le résultat combiné de l'action de centaines et peut-être de milliers de

travailleurs, tous réunis par le lien d'une association très réelle quoique inconsciente (1).

L'échange serait presque impossible s'il ne s'était créé lui-même certains organes indispensables :

1° Des agents professionnels désignés sous le nom de *mar-chands* ou *commerçants* pour servir d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs ;

2° Des lieux de rendez-vous appelés *marchés* pour permettre aux propriétaires d'objets différents de se rencontrer ;

2° Des instruments dits *poids et mesures* pour mesurer les quantités échangées ;

4° Des *moyens de transport* destinés à faciliter et à accélérer le déplacement des marchandises ;

5° Une marchandise tierce désignée sous le nom de *monnaie* et destinée à décomposer le troc en vente et achat.

Nous n'étudierons ici de ces instruments de l'échange que le dernier qui est le plus important.

CHAPITRE II

LA MONNAIE MÉTALLIQUE

I

Historique de la monnaie.

Ce n'est pas en vertu d'une convention expresse, d'un contrat social, que certains objets ont pu devenir le *medium* des échanges, mais par suite de certains avantages qui les imposaient au choix des hommes et les prédestinaient à cette haute fonction.

(1) On raconte que le milliardaire américain, M. Carnegie, en offrant un splendide festin aux membres du Congrès Pan-américain de 1890, leur dit fièrement : « Le monde presque entier a contribué au menu qui va vous être servi ». Sans doute, mais ce qui est admirable c'est qu'un pauvre homme

Les difficultés du troc (voy. ci-dessus, p. 241) ont forcé les hommes à choisir une marchandise tierce destinée à figurer dans chaque échange. Ils ont choisi naturellement celle qui leur était la plus familière et de l'usage le plus général, tout d'abord les produits spontanés de la nature et plus tard des produits fabriqués. Les coquilles (cauries) des populations côtières de l'Afrique, les noix de coco et plumes colorées d'oiseaux dans les îles du Pacifique, ont dû précéder ethnographiquement, sinon chronologiquement, les pointes de flèche en silex taillé qui sont déjà des produits industriels.

Dans les sociétés patriarcales c'est naturellement leur unique richesse, le bétail — buffle, bœuf, ou mouton — qui paraît avoir joué ce rôle de marchandise tierce, et la plupart des langues indo-européennes, même la langue basque, nous ont transmis le souvenir de cette forme primitive de la monnaie dans le nom qu'elles lui donnent et dans l'image empreinte sur quelques antiques monnaies (une tête de bœuf à Athènes) (1).

Nombre d'autres marchandises ont aussi, suivant les cas et suivant les pays, joué le rôle de marchandises tierces — riz au Japon, briques de thé dans l'Asie centrale, fourrures ou plutôt couvertures de laine sur le territoire de la baie d'Hudson, cotonnades dites guinées ou barres de sel d'Afrique centrale — mais il est, entre tous, une certaine catégorie d'objets qui ont eu le privilège d'attirer de bonne heure l'attention des hommes et qui n'ont pas tardé, dans toutes les sociétés tant soit peu civilisées, à détrôner toute autre ma-

pourrait en dire exactement autant de son dîner ! Comme le dit très bien M. de Laveleye : « Le plus pauvre ouvrier consomme les produits des deux mondes. La laine de ses habits vient d'Australie ; le riz de sa soupe, des Indes ; le blé de son pain, de l'Illinois ; le pétrole de sa lampe, de Pensylvanie ; son café de Java..... » (*Éléments d'Economie politique*, p. 198.)

(1) Notamment le mot latin *pecunia* qui désignait, à l'origine, le bétail, le troupeau. Et dans Homère, on voit que les valeurs, celles des armures de Diomède et de Glaucus, par exemple, sont évaluées en « bœufs ».

De là l'expression, qui a paru si risible, dans la traduction d'Eschyle par Leconte de l'Isle, dire pour acheter le silence de quelqu'un : « Mettre un bœuf sur sa langue ».

chandise, je veux parler des métaux dits précieux : l'or, l'argent et le cuivre.

Grâce à leurs propriétés chimiques qui les rendent relativement inaltérables, ce sont les seuls qu'on trouve dans la nature à l'état natif — l'or mieux que l'argent et l'argent mieux que le cuivre — et par conséquent les hommes ont pu les connaître et les exploiter avant que leurs connaissances métallurgiques leur permissent de connaître et d'exploiter d'autres métaux, tels que le fer. Il est à remarquer que la vieille légende des quatre âges, âge d'or, d'argent, de cuivre et de fer, range les quatre métaux précisément dans l'ordre où ils ont été connus des hommes (1). Leurs propriétés physiques aussi, éclat, couleur, malléabilité, qui les ont fait rechercher de bonne heure, soit pour l'ornementation, soit pour certains travaux industriels, justifieraient assez le rôle considérable qu'ils ont joué de tout temps et chez tous les peuples.

Ces propriétés naturelles entraînent certaines conséquences économiques de la plus grande importance et qui confèrent aux métaux précieux une supériorité très marquée sur toute autre marchandise :

1^o *Facilité de transport.* — Aucun autre objet n'a une aussi grande valeur sous un aussi petit poids. Le poids qu'un homme peut transporter sur son dos est d'environ 30 kilogrammes. Or, 30 kilogrammes en charbon représenteraient à peine une valeur de 1 franc ; en blé, de 7 à 8 francs ; en laine, 30 à 40 francs ; en cuivre, 50 à 100 francs selon le cours : en ivoire, 7 à 800 francs ; en soie grège, 1.500 francs ; en argent au pair, 3.000 francs, et, en or pur, 100.000 francs (prix d'avant la guerre).

L'importance de ce premier caractère est énorme, beaucoup plus grande qu'on ne peut le penser à première vue. Voici pourquoi.

(1) L'or en effet, là où on en trouve, se présente généralement à l'état pur, tandis que l'argent est toujours à l'état d'alliage, de minerai. C'est pourquoi dans Homère, l'argent et le cuivre paraissent-ils plus appréciés, parce que plus rares, que l'or.

Il est clair que si la difficulté de transport pouvait être supprimée pour une marchandise quelconque, si on pouvait lui conférer le don d'ubiquité, si le monde ne constituait pour elle qu'un seul marché, on arriverait à ce résultat que sa valeur serait exactement la même sur tous les points du monde. Suppose-t-on, en effet, qu'une telle marchandise coûtât moins dans un pays que dans un autre ? On ne marquerait pas de venir la chercher dans le premier de ces pays pour la transporter dans le second, et comme le transport, par hypothèse, ne présenterait aucune difficulté ni aucun frais, la plus légère différence suffirait pour que l'opération fût profitable. L'équilibre, en le supposant rompu, se rétablirait donc instantanément comme le niveau se rétablit instantanément dans un liquide dont les molécules sont parfaitement fluides.

Or, les métaux précieux étant de toutes les marchandises, hormis les pierres précieuses, celles qui ont la plus grande valeur sous le plus petit volume, ce sont celles dont le transport est le plus aisé et dont la valeur par conséquent reprendra le plus rapidement son niveau normal. Moyennant 1 p. 0,0 de sa valeur, fret et assurances compris, on transportera une masse d'or ou d'argent d'un bout du monde à l'autre, tandis que le même poids de blé ou de charbon devrait payer, suivant les distances, 20, 30 et peut être 100 0,0 de sa valeur. L'or se précipite vers les marchés où il a le plus de valeur avec la force d'un courant d'air.

Il résulterait de là que la valeur des métaux précieux devrait être la même, à 1 p. 0,0 près, sur tous les points du monde. Ce serait là, toutefois, une conclusion exagérée. Il est certain, au contraire, que la valeur des métaux précieux n'est pas la même partout et que naturellement elle est moindre sur les lieux de production. Ce qui explique les prix incroyables qui ont été cités tant de fois pour les régions minières où l'or jaillit de terre comme une source (Australie, il y a un demi-siècle, Transvaal ou Klondyke naguère) — mais néanmoins on peut dire que la valeur de ces métaux satisfait très suffisamment à la première condition d'une

bonne mesure des valeurs, invariabilité dans l'espace.

2^o *Durée indéfinie.* — A raison de leurs propriétés chimiques qui les rendent réfractaires à presque toute combinaison avec l'air, l'eau, ou tout autre corps, l'or et l'argent peuvent se conserver sans altération. Il n'est aucune richesse dans la nature dont on puisse en dire autant ; les produits d'origine animale et végétale se gâtent et même les métaux, tels que le fer, s'oxydent et finissent par tomber en poussière.

Cette propriété a une importance presque égale à la précédente. Car elle produit dans le *temps* le même effet que l'autre dans l'*espace*, à savoir une invariabilité au moins relative de la valeur d'une époque à une autre. A raison de leur durée, qui fait que les mêmes particules de métal monnayées et remonnayées peuvent traverser les âges, les métaux précieux s'accumulent petit à petit en une masse imposante — quelques 100 milliards de francs aujourd'hui, dont 60 milliards en or (sur lesquels les Etats-Unis, la France, la Russie, l'Allemagne et l'Angleterre, en détiennent plus de la moitié) — dans laquelle la production annuelle se déverse comme dans un réservoir toujours grandissant, et dans laquelle, par conséquent, les variations accidentelles vont s'atténuant de plus en plus. Dans un torrent qui se précipite les moindres crues se manifestent par des changements de niveau énormes, mais les plus fortes crues du Rhône n'élèvent le niveau du lac de Genève que de quelques centimètres. De même le fleuve d'or qui vient se déverser dans le trésor du monde, quelles que soient ses crues, ne peut en faire monter le niveau que lentement. Ainsi, quoique l'accroissement de la production aurifère ait été énorme depuis vingt-cinq ans puisqu'elle s'est élevée de 500 millions à plus de 2 milliards fr., cependant cette production ne représente qu'une petite fraction du stock bi-métallique existant. Et encore s'en faut-il de beaucoup que toute cette récolte d'or annuelle vienne grossir le stock monétaire : une grosse part, entre un tiers et la moitié, est dérivée vers l'industrie ou la thésaurisation des pays d'Orient, en sorte que l'afflux moné-

taire n'est guère que de 1500 millions fr., ce qui, sur une masse de 60 milliards au moins (rien que pour le métal or), représente un taux d'accroissement de moins de 3 p. 0/0.

Combien diffère le blé, par exemple ! Il ne dure pas, il se consomme par le premier usage. Aussi quand survient chaque nouvelle récolte annuelle, les greniers où elle se déverse sont à peu près vides. Supposez que la récolte de blé vienne une année à doubler dans le monde entier ! le stock se trouvant également doublé, l'avilissement des prix sera effroyable.

Toutefois ces variations finissent par être sensibles à la longue, puisque même à ce faible taux d'accroissement de 3 p. 0/0 le stock doublerait tous les trente ans. Si donc la valeur des métaux précieux présente des garanties suffisantes de stabilité dans le temps quand on s'en tient à de courtes périodes, elle est loin de les présenter au même degré quand on embrasse de longues durées. De là des inconvénients graves sur lesquels nous aurons à revenir.

3^o *Identité de qualité.* — Les métaux sont, comme on dit en chimie, des corps simples, donc partout identiques à eux-mêmes. Un négociant expérimenté saura distinguer le blé d'Odessa du blé de Californie, ou une touffe de laine d'un mouton d'Australie de celle prise sur le dos d'un mérinos d'Espagne, mais l'orfèvre le plus habile ou le chimiste armé des plus puissants réactifs ne trouvera aucune différence entre l'or d'Australie et celui de l'Oural. Il n'est pas besoin ici « d'échantillons ».

4^o *Difficulté de falsification.* — Les métaux précieux sont reconnaissables à la fois, à l'œil, à l'ouïe, au toucher, par leur couleur, leur sonorité et leur poids, et par là se distinguent assez aisément de tout autre corps et même des autres métaux (1).

5^o *Divisibilité parfaite.* — Cette divisibilité doit s'entendre non seulement au sens mécanique de ce mot (l'or et l'argent

(1) Les pièces de nickel peuvent, à la vue, être confondues avec celles d'argent, mais au toucher, elles donnent une sensation nettement différente.

étant en effet extraordinairement divisibles, soit à la filière, soit au laminoir), mais encore au sens économique. Divisez un lingot en cent parties, vous n'en changez en rien la valeur : chaque fragment a une valeur précisément proportionnelle à son poids et tous les fragments réunis ont une valeur précisément égale à celle du lingot primitif (1).

Autre chose est d'employer les métaux précieux comme instrument d'échange, autre chose est employer la monnaie proprement dite. C'est une évolution qui a passé par trois étapes très distinctes :

1^o On a commencé par se servir de métaux précieux sous la forme de lingots bruts. Il fallait donc dans tout échange les peser d'abord, les essayer ensuite. Les actes juridiques du vieux droit romain, la *mancipatio* par exemple avec son *libripens*, conservaient le symbole de ce temps où l'instrument des échanges, argent ou bronze, était pesé. Naguère encore en Chine, où la monnaie frappée n'était pas en usage, on voyait les marchands porter à leur ceinture la balance et la pierre de touche.

2^o Las d'être obligés de se livrer à chaque échange à cette double opération, les hommes ont eu l'idée de se servir de lingots taillés dont le poids et le titre étaient déterminés à l'avance et au besoin garantis par quelque sceau, quelque poinçon officiel. Le législateur qui a eu cette idée ingénieuse peut revendiquer la gloire d'avoir véritablement inventé la monnaie, car désormais on ne pèsera plus les lingots, on les comptera et telle est la caractéristique de la monnaie. Il paraît probable que c'est un roi de Lydie, un successeur de Gygès, vers l'an 650 à 700 avant Jésus-Christ, qui a fait frapper la première monnaie, dont on peut voir encore les spécimens au musée britannique. Elle n'est ni or ni argent,

(1) Les pierres précieuses, qui présentent une supériorité sur les métaux précieux au premier point de vue — grande valeur sous un petit-volume — sont, à tous les autres, dans les conditions très défavorables. Elles sont très variables en qualité, susceptibles d'être imitées à s'y tromper et surtout elles ne peuvent être divisées sans que leur valeur soit pour ainsi dire anéantie.

mais faite d'un alliage des deux métaux que les Grecs nommaient « electrum », et elle n'a pas encore la forme d'un disque, mais celle d'un lingot ovoïde, d'un haricot, portant seulement la marque de quelques raies et de trois poinçons. Tel était le cas jusqu'à ces derniers temps pour la Chine où les lingots sont souvent revêtus de la marque de certaines maisons de commerce, destinée à certifier leurs poids et leur titre.

3^e Il restait encore un pas à faire. Non seulement la forme du lingot cubique ou irrégulière est peu commode, mais, malgré l'empreinte du poinçon, rien n'est plus aisé que de le rogner sans que cette falsification soit reconnue. Il était donc nécessaire de le peser pour s'assurer qu'il était intact. C'est pour remédier à ces difficultés pratiques qu'on a été conduit à adopter cette forme de la monnaie frappée qui est familière à tous les peuples civilisés, à savoir celle de petits disques revêtus d'empreintes en relief sur la totalité de leur surface, la face, le revers et le cordon, de façon qu'on ne puisse limer ni altérer la pièce sans laisser des traces visibles sur les dessins qui la recouvrent de toutes parts.

Désormais, on est arrivé au type de la pièce de monnaie proprement dite, qui, depuis des siècles, ne s'est pas sensiblement modifié et pour lequel on peut adopter la définition donnée par Stanley Jevons : *lingots dans le poids et le titre sont garantis par l'Etat et certifiés par l'intégrité des empreintes qui recouvrent la surface.*

C'est certainement une des inventions qui sont au premier rang dans l'histoire de la civilisation — pas au même rang que celle de l'alphabet mais peu s'en faut. Qu'on songe à ce que seraient je ne dis pas seulement la science économique, mais le commerce et l'industrie si on n'avait aucune mesure de la valeur ! On en serait au régime du troc des sauvages. Tout fabricant, tout exportateur, avant d'accepter une commande, doit calculer son prix de revient et son prix de vente, et un centime en plus ou en moins par unité du produit fabriqué peut faire pour lui toute la différence entre la fortune ou la ruine.

Ce n'est pas seulement une question de profit : c'est aussi une question de justice. Ce n'est pas pour rien que la figure allégorique de la Justice porte toujours une balance. L'exploitation dont sont victimes les noirs d'Afrique, quand ils vendent leur caoutchouc ou leurs arachides, tient en grande partie à l'absence de monnaie qui la dissimule : c'est un fait bien connu des coloniaux que dès que la monnaie commence à être employée dans les ventes, la condition des indigènes s'en trouve très relevée.

II

Des fonctions de la monnaie.

Nous venons de dire que la monnaie en tant que mesure des valeurs a été un des meilleurs instruments de la civilisation. Mais la monnaie, prise au sens de richesse — au sens où l'on emploie couramment ce mot « l'argent » ou, celui plus moderne, « l'or » — mérite-t-elle une place à part, hors rang, entre toutes les richesses ? — Ceci est une autre question.

Si l'on consulte l'opinion courante, la réponse à cette question ne sera pas douteuse. De tout temps, en tout lieu, sauf chez les sauvages, la monnaie a tenu une place hors rang dans les préoccupations et dans les désirs des hommes.

Il serait curieux de suivre à travers l'histoire les manifestations diverses de cette idée qui confond l'or avec la richesse : — dans les tentatives des alchimistes du moyen âge pour changer en or les métaux et réaliser ainsi ce qu'ils appelaient « le Grand Œuvre », entendant par là bien moins une découverte chimique qu'une révolution économique ; — dans l'enthousiasme qui saisit le vieux monde à l'arrivée des premiers galions d'Amérique et lui persuade qu'il allait trouver dans ce pays d'Eldorado la fin de toutes ses misères ; — dans les systèmes compliqués essayés par tous les gouvernements durant les ^{xvi}^e et ^{xvii}^e siècles, pour faire affluer le numéraire dans les pays qui n'en possédaient pas

ou l'empêcher de sortir de ceux qui en étaient pourvus ; — et, à cette heure encore, dans les préoccupations avec lesquelles hommes d'Etat et financiers surveillent de l'œil les entrées et sorties du numéraire, causées par les différences des exportations et des importations. Le célèbre financier Law écrivait encore au début du XVIII^e siècle : « une augmentation de numéraire ajoute à la valeur du pays ».

Mais si on s'adresse aux économistes, la réponse sera bien différente. On peut dire que c'est par une protestation contre cette idée, qu'elle qualifie de préjugé, que l'Economie politique a révélé pour la première fois son existence. Elle venait à peine de naître et balbutiait encore avec Boisguillebert (1697) que déjà par sa bouche elle affirmait : « qu'il est très certain que l'argent n'est point un bien de lui-même et que la quantité ne fait rien pour l'opulence d'un pays ». Et depuis lui, il n'est pas d'économiste qui n'ait traité le numéraire avec un parfait dédain et n'ait affirmé que ce n'est qu'une marchandise comme toutes les autres, et même bien inférieure à toute autre, car par elle-même elle est incapable de satisfaire directement aucun besoin ou de nous procurer aucune jouissance, et c'est en conséquence *la seule dont on puisse dire que son abondance ou sa rareté sont choses également indifférentes*. S'il y a peu de pièces de monnaie dans un pays, chacune aura un pouvoir d'acquisition plus considérable ; s'il y en a beaucoup, chacune aura un pouvoir d'acquisition moindre. Que nous importe !

Ces deux opinions, si contradictoires qu'elles paraissent, se concilient très bien. Le public a raison au point de vue *individuel*, le seul qui l'intéresse ; les économistes ont raison en faisant abstraction des individus, car l'utilité de la monnaie n'est pas la même pour la société que pour les individus.

Pour les individus, la monnaie a non pas une, mais trois utilités distinctes :

1^o Elle est *le seul instrument d'acquisition direct*.

Toute pièce de monnaie doit être considérée comme un bon portant sur l'ensemble des richesses existantes et donnant droit au porteur de se faire délivrer une portion quel-

conque de ces richesses à son choix jusqu'à concurrence de la valeur indiquée sur sa pièce (1).

L'argent peut remplacer toute autre richesse puisqu'il suffit de le posséder pour se procurer tout ce que l'on peut souhaiter. C'est la lampe d'Aladin : les génies sont ses serviteurs.

Il est clair que l'intérêt de chacun de nous c'est d'avoir le plus grand nombre possible de ces « bons », et que plus nous en aurons, plus nous serons riches. Sans doute, les hommes savent bien que par eux-mêmes ces bons ne peuvent ni les rassasier ni les désaltérer ; ils n'ont jamais été si stupides que de le croire et, longtemps avant que les économistes eussent réfuté cette erreur, la légende antique avait instruit les hommes en montrant le roi Midas mourant de faim au milieu des aliments que sa cupidité avait mués en or. Mais, néanmoins, tous estiment qu'il est infiniment plus commode d'avoir ces bons que n'importe quelle autre richesse, et tous ont parfaitement raison de penser ainsi. En effet, étant donnée l'organisation de nos sociétés, nous savons que toute personne qui désire se procurer un objet qu'elle n'a pas produit directement (et c'est le cas de l'immense majorité) ne peut se le procurer que par une double opération qui consiste :

Premièrement à échanger les produits de son travail ou son travail lui-même contre du numéraire, ce qui s'appelle *vendre* ;

Secondement à échanger ce numéraire contre les objets qu'elle désire acquérir, ce qui s'appelle *acheter*.

Or, de ces deux opérations, la seconde, l'achat, est très

(1) Un bon qui présente cette supériorité sur les titres de crédit de porter son gage avec lui ; il est garanti en effet, du moins en partie, par la valeur du métal que contient la pièce. « Si vous savez lire avec les yeux de l'esprit les inscriptions dont un écu est chargé, vous déchiffrez distinctement ces mots : Rendez au porteur un service équivalent à celui qu'il a rendu à la société, valeur constatée, prouvée et mesurée par celle qui est en soi-même » (Bastiat, *Maudit argent*). — Faisons toutefois certaines réserves sur le postulat optimiste que toute pièce de monnaie représenterait réellement un service rendu.

aisée : avec de l'argent, il est toujours facile de se procurer ce que l'on veut. La première opération, la vente, est au contraire beaucoup plus difficile ; avec un objet quelconque, même de grande valeur, il n'est pas toujours aisé de se procurer de l'argent. Le possesseur de numéraire se trouve donc dans une position bien plus avantageuse que le possesseur d'une marchandise, car le premier, pour arriver à la satisfaction de ses besoins, n'a qu'une seule étape à franchir et très aisée, tandis que le second en a deux et donc l'une est souvent très malaisée. Comme on l'a fort bien dit, une richesse quelconque ne permet de satisfaire qu'un *besoin spécial et déterminé* tandis que le numéraire permet de satisfaire un *besoin quelconque à notre choix*. Le possesseur d'une marchandise, même très utile, peut ne savoir qu'en faire. Le possesseur de monnaie n'est pas en peine ; il trouvera toujours preneur et, si par hasard il ne trouvait pas à l'employer, il aurait du moins la ressource de la garder indéfiniment pour une meilleure occasion, ce qui n'est pas toujours possible pour toute autre marchandise.

2° La monnaie, en dehors de cette qualité d'être le seul instrument d'acquisition direct, en possède une autre fort importante : elle est *le seul instrument de libération*. Il n'est aucune autre richesse qui jouisse de cette vertu singulière, car la loi, comme l'usage, ne reconnaît d'autre mode de libération que la monnaie. Il n'est personne, dans le monde commercial ou industriel, qui ne soit toujours débiteur de sommes plus ou moins considérables. Or, vainement le commerçant ou le fabricant posséderait-il en magasin des marchandises supérieures au montant de ses dettes et il arrive en effet plus d'une fois que dans une faillite l'actif se trouve, tout compte fait, supérieur au passif) — s'il n'a pas, au moment voulu, pour faire honneur à sa signature, cette richesse spéciale qui s'appelle des espèces monnayées, il est déclaré en faillite. Est-il donc surprenant que les hommes attachent une importance si grande à une marchandise de la possession de laquelle peut dépendre à tout instant leur crédit et leur honneur ?

On peut dire aussi, en prenant le mot de libération en un sens plus large, que l'argent libère celui qui le possède de cette dette originelle à laquelle il semblait que tous les fils d'Adam fussent astreints : l'obligation du travail.

3^e La monnaie a encore un troisième rôle qui est *d'emmagasiner et de conserver la valeur* pour le jour où il en aura besoin. C'est ce rôle-là qu'elle joue toutes les fois qu'elle est thésaurisée. Il est vrai que ce qui détermine cet emploi c'est moins le caractère de monnaie frappée que celui de métal précieux : et autrefois la thésaurisation se faisait aussi bien sous forme de vases ou ornements d'or ou d'argent et même sous celle de pierres précieuses. Cependant il est plus commun de thésauriser des pièces d'or que de la vaisselle ou des bijoux.

Tout individu est donc bien fondé à s'estimer plus ou moins riche selon la quantité de monnaie qu'il possède.

Mais si, au lieu de considérer la situation d'un individu, nous considérons l'ensemble des individus constituant une société, le point de vue change. C'est ici que se vérifie la thèse des économistes, en vertu de laquelle le plus ou moins de numéraire est chose indifférente. Peu importe, en effet, de voir décuplée la quantité de numéraire que je puis avoir en ma possession *si pour tous les autres membres de la société il en est de même*. Dans cette hypothèse, en effet, je ne serai pas plus riche, car la richesse est chose purement relative, et je ne pourrai pas me procurer une plus grande somme de satisfactions que par le passé, puisque, la somme totale de richesses sur laquelle portent ces « bons » ne se trouvant pas accrue, chaque bon désormais ne pourra donner droit qu'à une part dix fois moindre, chaque pièce de numéraire aura un pouvoir d'acquisition dix fois moindre, ou, en d'autres termes, tous les prix se trouveront décuplés — et ma situation restera la même.

Mais faisons un pas de plus et considérons les pays *dans leurs rapports les uns vis-à-vis des autres*. Alors il apparaîtra qu'eux aussi ont intérêt, tout comme les individus dans leurs rapports entre eux, à être bien pourvus de numéraire. Si la

quantité de numéraire existant en France venait à décupler, cela ne changerait rien sans doute à la situation respective des Français les uns vis-à-vis des autres (en supposant que l'augmentation fût proportionnelle pour tous), mais cela changerait fort la situation de la France vis-à-vis des pays étrangers, et les économistes ont eu quelquefois le tort, dans leur lutte contre le système mercantile, de sembler nier un fait aussi évident. Il est bien vrai que, en raison même de leur abondance, les pièces de monnaie se trouveraient dépréciées en France, mais elles conserveraient intact leur pouvoir d'acquisition sur les marchés étrangers : la France les emploierait à acheter des marchandises étrangères, et, par conséquent, elle pourrait se procurer un accroissement de satisfactions proportionnel à l'accroissement de son numéraire.

La thèse des économistes que le plus ou moins d'abondance du numéraire est chose indifférente, ne devient donc absolument vraie que du moment où l'on embrasse par la pensée, non plus certains individus ni même certains pays, mais *le genre humain dans son ensemble*. Alors en effet l'or ou l'argent monnayé n'ont plus d'autre utilité que des instruments de mesure : il en faut une quantité suffisante pour les besoins de l'échange, ni plus ni moins. Ces besoins augmentant progressivement, il est bon que la quantité de monnaie augmente parallèlement — et même, comme nous allons le voir dans le chapitre suivant, il est désirable que son accroissement soit un peu plus rapide que celui des besoins, mais il est certain que la découverte de mines d'or cent fois plus abondantes que celles qui existent à ce jour ne serait d'aucun avantage pour les hommes : ce serait même un événement plutôt désagréable, car l'or, en ce cas, ne valant pas plus que le cuivre, nous serions obligés de surcharger nos poches d'une monnaie aussi encombrante que celle que Lycurgue voulut imposer aux Lacédémoniens.

III

De la production de l'or et de l'argent
et de ses conséquences.

L'or paraît avoir été abondant dans l'antiquité, tout au moins relativement aux besoins économiques qui étaient restreints, et relativement à l'argent : en Grèce le rapport entre les deux métaux était de 1 à 10 environ ; sous l'Empire Romain la valeur de l'argent et les prix ne semblent pas avoir été très différents de ce qu'ils sont aujourd'hui.

Mais à la suite des invasions des Barbares les trésors accumulés disparurent et l'or et l'argent devinrent très rares. C'est au temps de Charlemagne que leur rareté et par suite leur valeur paraît avoir été à son apogée, ce qui veut dire : les prix au taux le plus bas. Le sou de cette époque était l'équivalent du franc (d'avant la guerre).

La production des métaux précieux augmenta énormément à la suite de la découverte de l'Amérique, ce fut une inondation : les prix quintuplèrent au cours du ^{xvi}e siècle.

Puis la production se ralentit de nouveau quand les stocks accumulés par les indigènes furent épuisés et qu'il fallut recourir à l'exploitation des mines. Au cours des trois siècles qui ont suivi, la production moyenne n'a pas dépassé 30 millions de francs. Elle augmenta dès le début du ^{xix}e siècle, mais ce fût seulement à partir de 1850, date de la découverte des mines de Californie et d'Australie : que la production moyenne dépassa 600 millions de francs. Puis, ces mines s'épuisant, la production s'est de nouveau ralentie mais a repris un essor sans précédents dans les dernières années du siècle passé avec l'exploitation des mines du Transvaal et de Klondyke, et en 1912 la production annuelle de l'or seul a atteint presque le chiffre de 2 1/2 milliards francs. Depuis la guerre elle s'est de nouveau ralentie et en 1919 elle est redescendue à 1.900 millions environ.

La production de l'argent a suivi à peu près les mêmes fluctuations, quoique pourtant non parallèles. Et si on trace un diagramme de la production des métaux précieux et du mouvement des prix depuis mille ans on constate que les oscillations des deux courbes correspondent à peu près, ce qui paraît une démonstration irréfutable de la théorie quantitative (voir ci-dessus, p. 257).

En sera-t-il de même dans l'avenir ? C'est à prévoir. L'or et l'argent ne sont pas aussi rares qu'on le croit ; il y en a partout — en quantité infinitésimale, il est vrai, mais les perfectionnements de l'art métallurgique abaissent progressivement la limite au-dessous de laquelle le traitement du minerai cesse d'être rémunérateur. Il est donc vraisemblable que le métal précieux deviendra de plus en plus abondant, et, par suite, de plus en plus déprécié.

Et on serait donc autorisé à en conclure que, pour autant que l'or et l'argent resteront l'étalon monétaire, la hausse des prix sera progressive et illimitée.

Mais nous assistons précisément en ce moment à une Révolution monétaire qui élimine l'or de la circulation pour le remplacer par le billet de banque. Durant la guerre la substitution de la monnaie de papier à la monnaie métallique a été totale, l'or restant enfoui dans les caves des Banques publiques ou exporté en faible quantité pour les paiements à l'étranger, et cela non seulement dans les pays belligérants mais même dans les pays neutres.

L'emploi de l'or se restreignant de plus en plus par la concurrence de la monnaie de papier, il en est résulté cette conséquence paradoxale que tandis que le prix de toutes choses, et notamment de tous les métaux, triplait ou quintuplait, *la valeur de l'or diminuait*. Comment savoir, demandera-t-on, si l'or a changé de valeur puisqu'il n'a pour mesure que lui-même ? En comparant sa valeur à celle des marchandises ou à celle de l'argent. Ou disons, si l'on trouve cette expression plus claire, que le prix du lingot d'or exprimé en billets de banque a beaucoup moins monté que le prix du charbon, du blé, du fer, de n'importe quoi. Et le prix

du kilo d'or exprimé en kilos argent, qui était monté jusqu'à 30, est redescendu presque jusqu'au pair, 15 kilos (1).

Et c'est précisément cette baisse de la valeur de l'or qui a été une des principales causes de la diminution de sa production que nous avons signalé tout à l'heure.

Ce n'est point à dire que l'or ne puisse garder un rôle monétaire important et même être élevé en dignité : car, en cessant d'être monnaie nationale il deviendra monnaie internationale ; s'il n'est plus employé pour les paiements entre individus, il le sera pour les paiements entre nations.

Cette substitution de la monnaie de papier à la monnaie métallique aura-t-elle pour résultat d'accélérer le mouvement séculaire de dépréciation de la monnaie et de la hausse des prix que nous venons de signaler ? A en juger par les faits actuels qui nous montrent une hausse des prix dépassant en cinq ans celle qui avait mis cinq siècles à se réaliser, il faudrait répondre affirmativement. Mais peut-être cette réponse serait-elle trop hâtive, car, avec une monnaie de papier dont l'émission est réglée à volonté, il serait plus facile de stabiliser les prix, du moins pour un gouvernement sage, qu'avec une monnaie dont la production dépend du hasard des découvertes des mines : en d'autres termes, une monnaie artificielle se prête mieux à la réglementation qu'une monnaie naturelle (Voir ci-après, au chap. de *la Monnaie de papier*).

La dépréciation de l'étalon monétaire est un phénomène d'une haute importance sociale et dont les effets doivent être considérés, à tout prendre, comme bienfaisants.

D'abord, parce que la dépréciation de la monnaie a pour conséquence ordinaire une hausse des prix. Or, la hausse des prix est un stimulant utile à la production ; elle tient en haleine l'esprit d'entreprise, elle favorise la hausse des

(1) Le prix du kilo or s'est élevé en France jusqu'à 10 et 11.000 francs, tandis que sa valeur avant la guerre au pair, était de 3.100 francs, il a donc environ triplé. Mais le prix des marchandises a bien plus augmenté encore, puisque l'indice moyen des prix a dépassé de 400 ce qui représentait donc plus du quadruple (voir ci-dessus, p. 78).

salaires, elle agit comme un tonique, elle est un symptôme de bonne santé économique. Il est vrai que si ces heureux effets s'expliquent quand la hausse des prix tient à l'accroissement de l'activité commerciale et de la demande, il n'en devrait pas être de même quand cette hausse n'a aucun rapport avec le mouvement des affaires et n'a d'autre cause, comme ici, qu'une dépréciation de la monnaie. N'importe ! l'apparence a ici les vertus de la réalité.

Tel a été le cas en Europe depuis la guerre. On a gémi de la cherté, mais la hausse des prix a agi comme un stimulant opportun à l'heure où il faut que tous les pays donnent un terrible coup de collier pour remettre l'industrie en marche. On l'a bien vu sitôt que la baisse a commencé, fin 1920, car elle a agi comme une douche réfrigérante.

De plus, la dépréciation de la monnaie favorise les débiteurs, puisqu'ils pourront se libérer en donnant une valeur moindre que celle qu'ils ont reçue ; elle apporte, pour répéter un mot fameux appliqué à la découverte des mines du Nouveau Monde, la libération des vieilles dettes. Elle agit dans le même sens que l'abaissement du taux de l'intérêt ou, mieux encore, elle vaut un amortissement automatique du capital (1).

Il est vrai que, dans la mesure même où la dépréciation de la monnaie favorise le producteur et le débiteur, elle porte préjudice au consommateur et au créancier. Mais ce préjudice lui-même est un bien. En ce qui concerne le consommateur d'abord, il pourra compenser l'accroissement des dépenses par la plus-value de ses produits s'il est pro-

(1) La situation des Etats qui viennent d'emprunter des centaines de milliards au cours de la guerre se trouve, à ce point de vue, singulièrement angoissante. Si la dépréciation de la monnaie continue et s'aggrave, ils en gémiront en tant que gouvernements, mais ils ne pourront que s'en réjouir en tant que débiteurs puisque le fardeau de leur dette se trouvera allégée d'autant. Si le franc tombait à 0,10, alors les 10 milliards d'intérêts de la dette publique ne représenteraient plus que 1 milliard. Et si au contraire, comme on l'espère et comme on s'efforce de le réaliser, le billet de banque remonte au pair, alors l'Etat qui a emprunté en monnaie dépréciée devra rembourser deux ou trois fois ce qu'il a reçu ! Il en sera écrasé. On ne parle jamais de cette éventualité.

ducteur autonome, ou par la hausse de ses salaires s'il est salarié. S'il consomme sans rien produire, tant pis pour lui : la hausse des prix le frappe justement. En ce qui concerne le créancier, si sa créance est à courte échéance, comme celles en usage dans le commerce, alors la dépréciation de la monnaie lui est insensible. Si sa créance est à long terme ou perpétuelle, si elle est sous forme de placements, tels que rentes sur l'État, rentes foncières, obligations du Crédit foncier, des chemins de fer ou des villes, etc.), alors, il rentre précisément dans la catégorie des consommateurs improductifs et il est bon que la réduction croissante de ses revenus l'avertisse qu'il joue en ce monde le rôle de parasite et qu'il fera bien, s'il veut conserver ou transmettre aux siens une situation sociale équivalente à la sienne, de s'évertuer ou du moins d'apprendre à ses enfants à jouer un rôle actif. Il y a déjà longtemps qu'un homme qui n'était certes pas socialiste, un grand financier de la Restauration, Laffitte, disait en parlant du rentier : « Il lui faut ou travailler ou se réduire. Le capitaliste a le rôle de l'oisif : sa peine doit être l'économie et elle n'est pas trop sévère ».

D'ailleurs les rentiers ont d'autant moins lieu de se plaindre que, s'ils sont intelligents, ils ont bien des moyens pour éluder cette pénalité et déjouer la dépréciation de valeur de la monnaie :

Soit en achetant des titres *au-dessous du pair* (c'est-à-dire au-dessous du prix auquel le débiteur a promis de les rembourser) et en bénéficiant ainsi de la plus-value ;

Soit en plaçant une partie de leur fortune en *actions* de Compagnies industrielles, titres qui, à la différence des obligations ou titres de rente, suivent dans leur cours la hausse du prix des produits.

Ceux qui sont le plus à plaindre dans le cas de dépréciation continue de la monnaie, ce sont les personnes morales — fondations charitables ou scientifiques, établissements d'utilité publique, œuvres sociales, etc. — qui, ne pouvant rien produire puisqu'elles n'ont pas de but lucratif, ni placer leurs fonds autrement qu'en rentes sur l'État (du moins en

France), voient progressivement fondre leurs revenus. Mais il n'est pas mauvais, même pour elles, qu'elles aient à se revivifier par des libéralités actuelles et ne puissent se reposer indéfiniment sur des charités mortes.

IV

Les conditions que doit remplir toute bonne monnaie.

Toute monnaie légale doit avoir une valeur métallique rigoureusement égale à sa valeur nominale. Tel est le principe dominant en cette matière (1).

Nous savons que la monnaie a une triple fonction : celle d'être instrument d'acquisition, instrument de libération, instrument de thésaurisation. Toutes trois sont nées de l'usage, mais elles doivent être sanctionnées par la loi. La loi seule en effet peut imposer au créancier ou au vendeur l'obligation de recevoir telle ou telle monnaie en paiement. C'est ce privilège qui constitue ce qu'on appelle le *cours légal*. Et l'épargne aussi ne peut trouver de sécurité qu'autant que la monnaie thésaurisée conservera son cours légal. Mais ce privilège suppose une condition, celle-là même que nous venons d'indiquer dans la définition ci-dessus. Voici une pièce d'or de 20 francs. En faisant graver sur cette pièce le chiffre de 20 francs en même temps que les armes de l'Etat, le Gouvernement entend certifier que la pièce a bien réellement une valeur de 20 francs et que chacun peut la recevoir en toute confiance. Si la pièce n'a pas la valeur qu'il lui attribue, l'Etat commet un véritable faux. Pendant de longs siècles, malheureusement, les souverains ont eu peu de scrupules à

(1) Les explications données dans ce chapitre, comme dans celui ci-après *Les Systèmes monétaires*, se trouvent avoir perdu beaucoup de leur intérêt par suite de la disparition de la monnaie métallique de la circulation. Elles n'en conservent pas moins une grande importance théorique, et d'ailleurs cette disparition de la monnaie métallique peut n'être que temporaire.

cet égard ; mais aujourd'hui c'est une question de dignité et de loyauté sur laquelle un gouvernement n'oserait guère se laisser prendre en faute.

Toute pièce de monnaie doit donc être considérée sous un double aspect : — *en tant que pièce de monnaie frappée, elle a une valeur déterminée, qui est inscrite sur l'une des faces ; — en tant que lingot, elle a une valeur identique au prix du métal sur le marché ;* car il y a des marchés et des prix cotés pour l'or et pour l'argent, tout aussi bien que pour le blé ou le coton.

Toutes les fois que ces deux valeurs coïncident — toutes les fois, par exemple, que le petit lingot de 6 gr. 451 milligr. au titre de 9/10, qui constitue notre pièce de 20 francs, a sur le marché une valeur de 20 francs (ce qui correspond au prix de 3.100 francs le kilo) (1) — on dira que la monnaie est bonne, ou, pour employer l'expression technique, qu'elle est *droite*. Reste à savoir comment on assurera et on maintiendra cette coïncidence parfaite.

Premier cas. — Si la valeur du lingot est supérieure à celle de la pièce, si, par exemple, alors que la pièce ne vaut légalement que 20 francs, le poids de métal fin qu'elle contient vaut 21 francs, on dit que la monnaie est *forte*.

C'est un beau défaut, pourtant c'est un défaut et qui même, comme nous le verrons bientôt, peut avoir d'assez graves inconvénients. Toutefois il n'y a pas lieu de s'inquiéter beaucoup de cette éventualité : — 1^o parce qu'il n'arrivera pas souvent qu'un gouvernement s'avise de frapper de la monnaie trop forte : s'il le fait, ce ne peut être que par ignorance, car cette opération le constitue évidemment en perte : frapper des pièces d'or qui ne valent que 20 francs avec des lingots qui en valent 21 serait une opération aussi ruineuse que celle d'un industriel qui fabriquerait des rails à 100 fr. la tonne avec du fer qui vaudrait 105 ; — 2^o parce que, même en admettant que le fait se produise par suite de certaines circonstances que nous verrons plus tard (par exemple une

(1) Nous parlons du kilo or au titre de 9/10 qui est le titre de notre monnaie, car il va sans dire que le kilo or *pur* vaut 1/9 de plus, soit 3.444 fr. 44.

hausse dans le prix du métal survenue après coup), il ne peut être de longue durée. En effet, du jour où le public saurait que la pièce de 20 francs vaut comme lingot 21 francs, chacun, pour réaliser ce bénéfice, s'empresserait d'employer sa monnaie comme une marchandise en la vendant au poids et cette opération continuerait jusqu'à ce que les pièces d'or eussent complètement disparu. Nous verrons que, dans les systèmes bimétallistes, cette situation se présente assez fréquemment.

Deuxième cas. — Si la valeur du lingot est inférieure à celle de la pièce, si, par exemple, alors que la pièce vaut légalement 20 francs, le poids du métal qu'elle contient ne vaut que 19 francs, on dit que la monnaie est *faible*.

Cette éventualité est beaucoup plus à redouter que l'autre parce que, à l'inverse de la précédente, elle est de nature à induire en tentation un gouvernement. Faire des pièces de 20 francs avec des lingots qui ne valent que 19 francs est une opération assez séduisante pour un gouvernement assez besogneux et peu scrupuleux. Et, par le fait, nombreux sont ceux qui s'y sont laissés entraîner : il suffit de rappeler le nom de « faux monnayeur » que le ressentiment public a attaché à la mémoire de certains rois de France, Philippe le Bel entr'autres (assez injustement d'ailleurs, paraît-il). Et où serait le mal, dira-t-on peut-être ? Le mal c'est que le pays serait peu à peu inondé d'une monnaie avariée, une fausse monnaie. Et une fois qu'une semblable monnaie est entrée dans la circulation, elle ne s'élimine pas du tout par la force des choses comme la monnaie forte : tout au contraire elle demeure ! et on a même, comme nous le verrons tout à l'heure (voir *Loi de Gresham*), toutes les peines du monde à s'en débarrasser.

Pour maintenir l'équivalence entre la valeur du lingot et celle de la pièce, il est de règle dans tout bon régime monétaire — c'est ici un principe essentiel — de laisser à quiconque voudra transformer un lingot en monnaie la faculté de le faire (non pas chez lui, bien entendu ! mais par l'intermédiaire de l'Hôtel des Monnaies) : c'est ce qu'on appelle la

frappe libre. Aussi longtemps que la frappe est libre, elle garantit l'équivalence, car s'il arrivait que la valeur de la pièce d'or fût supérieure à celle du lingot, chacun s'empres-
 serait de profiter du bénéfice qui résulterait de la fabrication de cette monnaie : chacun achèterait des lingots d'or et les porterait à l'Hôtel des Monnaies pour les faire transformer en monnaie, jusqu'à ce que la raréfaction du métal or et l'augmentation de l'or monnayé eussent rétabli l'égalité entre les deux valeurs. La bonne monnaie doit pouvoir être fon-
 due sans rien perdre de sa valeur. C'est pour cela que les Anglais disent dans une formule pittoresque que la bonne monnaie se reconnaît à « l'épreuve du feu » — en souvenir de l'épreuve du feu, qui, dans la procédure du moyen âge, était employée pour reconnaître le bon droit. C'est ici l'application d'un axiome économique, à savoir que toutes les fois que deux objets peuvent se transformer à volonté l'un dans l'autre, ils ont nécessairement une valeur égale.

Il existe cependant, par tous pays, certaines catégories de pièces qui ne satisfont pas à la condition précédente, c'est-à-dire qui n'ont qu'une valeur intrinsèque plus ou moins inférieure à leur valeur légale : on les appelle monnaies de *billon*. Ce sont, en général, des pièces de peu de valeur, le plus souvent de cuivre, quelquefois aussi d'argent, dont on n'a pas l'habitude de se servir pour des paiements importants, mais seulement comme *appoint*. Dans ces conditions, le législateur peut sans inconvénient se départir de la rigueur des principes. Mais en abandonnant le principe de l'équivalence des deux valeurs, il doit sacrifier du même coup les caractères de la bonne monnaie, c'est-à-dire :

1° *Il doit refuser à la monnaie de billon le caractère de monnaie légale* : personne ne doit être obligé à la recevoir dans les paiements (1) ;

2° *Il doit suspendre pour la monnaie de billon la liberté du*

(1) Ainsi en France on n'est forcé de recevoir les pièces de cuivre que pour une somme inférieure à 5 francs (et même, comme nous le verrons, les petites pièces d'argent que pour une somme inférieure à 50 francs).

monnayage, sans quoi tout le monde ferait frapper du métal en monnaie de billon pour gagner la différence entre sa valeur métallique et sa valeur légale. C'est le gouvernement seul qui se réserve le droit d'en émettre telle quantité qu'il jugera utile aux besoins.

V

De la loi de Gresham.

Dans tous les pays où deux monnaies sont en circulation, la mauvaise monnaie chasse toujours la bonne.

C'est en ces termes que l'on formule une des lois les plus célèbres de l'Economie politique, baptisée du nom d'un chancelier de la reine Elisabeth qui l'aurait découverte, dit-on, il y a trois siècles. Mais longtemps avant lui, Aristophane avait déclaré ce fait curieux que les hommes préféreraient la mauvaise monnaie à la bonne.

Ce qui donne à première vue à cette loi un caractère paradoxal, c'est qu'elle semble dire que l'on préfère *toujours* la mauvaise monnaie à la bonne. Or cela paraît absurde. La science économique repose tout entière sur ce postulat qu'en toute circonstance l'homme préférera le produit qui est de meilleure qualité, qui répond le mieux à ses besoins, et les faits de tous les jours le confirment. Entre deux fruits nous préférons le plus savoureux, et entre deux montres celle qui marche le mieux. Pourquoi alors agirions-nous d'une façon inverse quand il s'agit de la monnaie ?

Mais aussi n'agissons-nous point différemment ! Nous nous conduisons de la même façon pour la monnaie que pour tout autre bien ; nous préférons la bonne s'il s'agit de *de la garder pour nous*, mais s'il s'agit de la donner à nos créanciers et à nos fournisseurs, pourquoi choisirions-nous la bonne si la mauvaise peut faire aussi bien l'affaire, c'est-à-dire si on ne peut la refuser en paiement ? La loi de Gresham n'est donc pas une anomalie, mais au contraire une applica-

tion du principe hédonistique qui est à la base de toute l'Economie politique : donner le moins pour obtenir le plus.

C'est généralement lorsqu'il s'agit de deux monnaies qui sont l'une et l'autre monnaie légale, ou qui peuvent passer pour telles, que la loi de Gresham joue. Cependant il est à remarquer que, même lorsqu'il s'agit de pièces fausses ou démonétisées, la loi de Gresham s'applique encore en ce sens que les neuf dixièmes des personnes qui ont eu la mauvaise chance de la trouver dans leur porte-monnaie n'ont rien de plus pressé que de « la faire passer », comme on dit, en sorte qu'elle circule d'autant plus vite qu'elle paraît plus suspecte. C'est comme ces petits jeux de salon, « le furet » ou « petit bonhomme vit encore », où il s'agit de faire passer un objet de main en main pour ne pas être pris.

Ceci nous explique pourquoi la mauvaise monnaie reste dans la circulation, mais il est moins facile de s'expliquer pourquoi la bonne disparaît. Que devient-elle donc ?

Eh bien ! nous l'employons là où nous ne pouvons nous servir de la mauvaise, et ceci se réalise dans les trois cas suivants, qui sont les trois issues par lesquelles fuit la bonne monnaie : la thésaurisation, les paiements à l'étranger et la vente au poids.

1^o La *thésaurisation* d'abord. Quand les gens veulent se faire une réserve de monnaie, c'est-à-dire la garder en cas de besoin, ils ne manquent pas cette fois de se conformer à la règle commune et ils ne sont pas assez sots pour jeter leur dévolu sur les mauvaises pièces. Ils choisissent les meilleures, parce qu'ils les gardent pour eux-mêmes et que ce sont celles qui leur offrent le plus de garantie. Ils préfèrent thésauriser avec l'or qu'avec l'argent et avec l'argent qu'avec la monnaie de papier. Ainsi font les banques aussi. La Banque de France a toujours cherché à grossir son encaisse or et au contraire à refouler son encaisse argent dans la circulation.

Par cette voie déjà une certaine quantité de la meilleure monnaie peut disparaître de la circulation. Toutefois, cette première cause de déperdition n'est pas définitive, mais seulement temporaire.

2° Les paiements à l'étranger ont un effet plus considérable. — Car, si nous avons, de par la loi, la faculté de nous servir de la mauvaise monnaie, aussi bien que de la bonne, pour payer nos dettes à l'intérieur vis-à-vis de nos concitoyens, cette alternative nous fait défaut quand il s'agit de régler un achat fait à l'étranger. Le créancier étranger, n'étant nullement tenu de prendre notre monnaie, ne l'acceptera que pour le poids de métal fin qu'elle contient, c'est-à-dire pour sa valeur réelle. Nous ne pouvons donc songer à lui envoyer de la monnaie faible. La conclusion qui s'impose, c'est que nous devons garder celle-ci pour le commerce intérieur, puisque dans ce domaine elle rend les mêmes services que l'autre, et réserver la bonne pour notre commerce extérieur. Et c'est là une seconde et importante cause de déperdition de la bonne monnaie (1).

C'est ainsi que au cours de la guerre actuelle la monnaie d'or des pays belligérants — toute celle du moins dont ils pouvaient disposer sans trop diminuer l'encaisse de leurs Banques d'émission — a pris le chemin des pays neutres.

3° Une autre cause qui fait disparaître très rapidement la bonne monnaie, c'est la vente, *la vente au poids*. Vendre de la monnaie au poids ! Voilà une opération bien singulière en apparence et dont on ne s'explique guère l'utilité. Elle est pourtant fort simple. Sitôt que par suite d'une hausse dans la valeur de l'or, la pièce d'or se trouve avoir une valeur métallique supérieure à sa valeur légale, sitôt qu'elle vaut plus comme lingot que comme monnaie, on a un intérêt évident à ne plus s'en servir comme pièce de monnaie, mais à s'en servir comme lingot. On la retire donc de la circulation et on l'envoie sur le marché des métaux précieux. Si la valeur du bronze haussait notablement, ne pense-t-on pas que bon nombre d'objets en bronze, cloches, canons, statuettes, seraient fondus pour réaliser la valeur du métal qu'ils contiennent ? Ou bien encore, quand l'alcool vient à

(1) Comme l'a dit très bien M. Paul Leroy-Beaulieu : la monnaie locale refoule au dehors la monnaie universelle.

augmenter de prix dans des proportions très considérables, beaucoup de vin est envoyé à la distillerie pour être converti en alcool. De même quand le métal précieux hausse de valeur, les pièces de monnaie frappées avec ce métal perdent leur caractère de monnaie et deviennent des marchandises que l'on s'empresse de réaliser, c'est-à-dire de vendre aux commerçants qui les font fondre pour des usages industriels ou pour les envoyer comme matière première aux Hôtels des monnaies de l'étranger (1).

Telle est l'application de la loi de Gresham, mais voyons maintenant dans quels cas elle s'applique.

La loi de Gresham trouve son application dans trois cas :

1^o Toutes les fois qu'une *monnaie usée* se trouve en circulation avec une *monnaie neuve*.

C'est précisément en pareille circonstance que la loi fut observée par Thomas Gresham. On avait fait frapper, sous le règne d'Élisabeth, une monnaie neuve pour remplacer celle en circulation qui était tout à fait détériorée, plus encore par la rognure que par l'usure, mais l'on constata avec stupeur que les pièces neuves ne tardaient pas à disparaître, tandis que les anciennes pullulaient plus que jamais (2).

Il importe donc à un gouvernement de procéder à des refontes fréquentes pour entretenir toujours sa monnaie à l'état de neuf, sans quoi il rencontrera plus tard de grandes difficultés à remplacer la monnaie vieillie par la neuve ; et il faut une surveillance attentive, car la monnaie s'use rapidement.

2^o Toutes les fois qu'une *monnaie de papier dépréciée* se trouve en circulation avec une *monnaie métallique*.

C'est ainsi que la loi de Gresham a trouvé la plus éclatante

(1) C'est pour éviter cette fuite de la monnaie métallique que durant la guerre tous les pays belligérants, y compris l'Angleterre, ont prohibé l'exportation de l'or aussi bien en lingots qu'en monnaie. Et encore cette mesure n'a-t-elle pas empêché que les pièces d'or et d'argent ne fussent achetées et fondues pour être exportées en contrebande.

(2) Dans le cas signalé par Aristophane, c'était l'inverse : la monnaie neuve chassait l'ancienne. Mais c'est parce que la situation était inverse : cette monnaie neuve était la mauvaise ; elle était, dit-il, frappée à un titre inférieur.

illustration dans la guerre actuelle. Dès que les billets de 20 francs et de 5 francs ont été émis, l'or a disparu et n'est sorti que péniblement et partiellement de ses cachettes pour répondre aux appels patriotiques de la Banque de France. Même la monnaie divisionnaire d'argent et de cuivre est devenue rare. Pour remédier à la pénurie, les villes et les Chambres de Commerce ont émis des coupures de papier de 2 francs, 1 franc, 0 fr. 50, et même de 10 et 5 centimes. Imprudent remède et qui a aggravé le mal ! Dans ces villes la monnaie de billon a totalement disparu — et cela quoique la Monnaie frappât sans cesse des pièces neuves.

3^e Toutes les fois qu'une *monnaie faible* se trouve en circulation avec une *monnaie droite*, ou même toutes les fois qu'une *monnaie droite* se trouve en circulation avec une *monnaie forte*.

En ce cas, la plus faible des deux monnaies expulse l'autre. C'est le cas le plus intéressant : il se présente presque dans tous les pays qui ont adopté à la fois la monnaie d'or et la monnaie d'argent. Mais l'examen de ce cas nous amène à la question du monométallisme et du bimétallisme, que nous alloûs traiter dans le chapitre suivant.

CHAPITRE III

LES SYSTÈMES MONÉTAIRES

I

De la constitution d'un système monétaire.

Il faut commencer par choisir l'*unité* monétaire qui donnera son nom à la monnaie du pays. Quand il s'agit de la mesure des longueurs, des capacités ou des poids, on a pour se guider certaines données, telles que les membres et gestes

du corps, ou la charge que peut porter un homme, mais en ce qui concerne la mesure des valeurs, le choix est plus arbitraire : dirons-nous la valeur représentée par la consommation moyenne quotidienne minima ? — Autre embarras : par suite de la dépréciation graduelle de l'argent, en vertu d'une loi que nous avons déjà constatée, l'unité primitivement choisie se rapetisse de plus en plus jusqu'à devenir insuffisante.

C'est pourquoi l'unité monétaire varie selon les pays, depuis la livre anglaise qui vaut un peu plus de 25 francs jusqu'au rei brésilien qui vaut (au pair) environ $\frac{1}{4}$ de centime, soit entre ces deux extrêmes le rapport de 1 à 10.000 !

On sait que l'unité monétaire sous l'ancien régime s'appelait la livre. Mais on ne sait pas d'ordinaire que ce nom lui vient de ce qu'à l'origine, du temps de Charlemagne, elle représentait réellement *un poids d'une livre d'argent* (la livre carolingienne était de 408 grammes seulement), c'est-à-dire qu'elle représentait un poids égal à celui de 82 francs aujourd'hui ! Comment est-elle tombée de chute en chute à ce poids de 5 grammes qui était à peu près celui de la livre à la fin de l'ancien régime et qui est devenu celui de notre franc ? — Uniquement par une série continuelle d'émissions de monnaies de plus en plus faibles ; chaque roi rognait un peu sur le poids de l'ancienne livre, tout en essayant de lui maintenir son ancienne valeur légale. — L'histoire de la livre anglaise est à peu près la même, un peu plus honorable cependant pour le gouvernement anglais, puisque, étant partie du même point de départ, elle s'est arrêtée dans sa chute à la valeur de 25 francs qui est sa valeur actuelle.

Mais à son tour, le franc, qui a succédé à notre ancienne livre, est lui-même devenu, par l'effet du temps, une unité trop petite comme mesure des valeurs. On ne peut guère se servir de ses sous-multiples et le centime ne sert plus à rien qu'à faire perdre des milliers d'heures aux comptables.

Le dollar américain, dont la valeur en monnaie française est 5 fr. 18, paraît être de toutes les unités monétaires celle qui répond le mieux aux besoins de la vie économique : se

trouvant à peu près au milieu de l'échelle, elle permet également bien la frappe des multiples jusqu'à la pièce de 5 dollars et celle des sous-multiples jusqu'au centième, le *cent*, qui correspond à notre sou. Aussi est-ce celle qui a le plus de similaires dans les divers pays et le plus de chances d'être adoptée comme unité internationale, si le projet souvent caressé d'une monnaie internationale vient à se réaliser.

Une fois l'unité choisie, il faut établir des multiples et sous-multiples en nombre suffisant pour répondre à tous les degrés de l'échelle des valeurs. Mieux vaut évidemment les établir conformément au système numérique décimal, puisque c'est une grande simplification dans tous les calculs des prix.

Tout système monétaire doit comporter un nombre de pièces suffisant pour correspondre aux divers degrés de l'échelle des valeurs et par là aux besoins des paiements quotidiens. Dans le système français, depuis la pièce de 5 centimes jusqu'à celle de 20 francs (sans compter les pièces de 1 et 2 centimes et celle de 50 et 100 francs qui ne circulent pas en fait), il y a 10 pièces de monnaie de valeurs différentes. Mais il en résulte une grande complication, à savoir la nécessité de recourir, pour constituer le système monétaire, à des métaux différents : or, argent, cuivre ou d'autres. En effet, si l'on n'employait qu'un seul métal, étant donnée la règle impérative de tout honnête système monétaire qui est de donner à chaque pièce un poids proportionnel à sa valeur (voir ci-dessus, p. 285), il faudrait, pour les multiples et les sous-multiples, frapper des pièces trop petites ou trop grosses et par là trop incommodes pour la circulation.

Comment pourrait-on songer à n'employer que l'or ? La pièce d'or de cinq francs est déjà incommode par sa petitesse : que serait une pièce d'or de 1 sou ! un grain impalpable. Bien moins encore pourrait-on songer, à moins de nous ramener au temps de l'as romain, à n'employer que le cuivre, puisqu'une pièce de 20 francs en cuivre devrait peser une douzaine de kilogrammes ! Même l'argent seul, quoique moins incommode à raison de sa valeur intermédiaire, ne pourrait suffire, la pièce de 5 francs étant déjà grosse et la

pièce de 20 centimes trop petite pour l'usage courant. Il faut donc de toute nécessité employer au moins trois métaux à la fois.

Mais en employant plusieurs métaux, on ne résout la difficulté que pour tomber dans une autre encore plus grave, car les pièces frappées avec ces différents métaux doivent obéir à la même loi que nous avons expliquée, celle qui veut que leur poids soit exactement proportionnel à leur valeur. Or, il y a bien entre ces métaux une échelle naturelle des valeurs — mais échelle qui n'a aucune relation avec le système décimal : on sera donc obligé, en fixant les poids des multiples et des sous-multiples, de leur donner des poids fractionnaires. Ainsi la valeur de l'or étant, lorsque le système fut établi, 15 1/2 fois celle de l'argent, et l'unité monétaire, le franc, pesant 5 grammes, il a fallu donner au franc d'or le poids de 5 gr. divisé par 15,5, ce qui fait 0,3226, pièce qui serait trop petite pour être frappée effectivement, mais qui correspond à un poids de 3,226 grammes pour la pièce d'or de 10 francs et de 6,452 pour la pièce de 20 francs.

Ceci sans doute n'est qu'un petit inconvénient : le public ignore complètement quel est le poids des pièces d'or et s'inquiète peu que leur poids soit fractionnaire. Mais ce qui est plus grave c'est que la valeur de ces métaux varie avec le temps, en sorte que les valeurs une fois établies ne se trouvent plus concorder avec les poids : l'une des deux monnaies devient aussi trop forte ou trop faible, la loi de Gresham va jouer et nous voilà aux prises avec toutes les difficultés qui ont rendu célèbre la question du bimétallisme et que nous allons voir dans le chapitre suivant.

En ce qui concerne les pièces de valeur inférieure, celles de cuivre et même celles d'argent, on peut se tirer d'embaras en rejetant délibérément le principe de la concordance entre le poids et la valeur, c'est-à-dire en leur donnant un poids arbitraire, mais alors il faut renoncer à leur maintenir le caractère de monnaie légale et les réduire au rôle de monnaie d'appoint. Mais on ne peut traiter les pièces d'or avec si peu de façon.

II

Les difficultés de fonctionnement du système
bimétalliste.

Nous venons de dire que dans tout système monétaire on est obligé d'employer des pièces de métaux différents. Mais cela ne veut pas dire qu'on soit obligé d'attribuer à toutes ces pièces la dignité de monnaie légale, c'est-à-dire avec les deux caractères que nous avons définis ci-dessus : pouvoir libératoire et frappe libre. On peut très bien réduire telle ou telle de ces pièces au rôle inférieur de monnaie d'appoint, dire qu'elles n'auront cours que jusqu'à concurrence d'une certaine somme et que l'Etat ne les frappera qu'à son gré. C'est ce qu'on fait par tout pays pour les pièces de cuivre ou de nickel — mais que faut-il faire pour les pièces d'argent ? Convient-il de leur reconnaître le caractère et les attributs de monnaie légale comme aux pièces d'or ? Voilà la question qu'on désignait autrefois sous le nom de question du « simple ou du double étalon » et qu'on désigne plus correctement aujourd'hui sous le nom de *monométallisme* ou *bimétallisme*.

Si l'on ne reconnaît le titre de monnaie légale qu'à *un seul* des deux métaux, l'or, par exemple, en ce cas, il n'y a point de difficultés. La monnaie d'argent se trouve reléguée, comme la monnaie de cuivre, au rang de monnaie de billon : on lui attribue une valeur purement conventionnelle, mais aussi ne force-t-on personne à la recevoir dans les paiements. La monnaie d'or est la seule qui reçoive cours légal : c'est la seule aussi pour laquelle on ait à se préoccuper de maintenir une parfaite équivalence entre sa valeur légale et sa valeur intrinsèque.

Si l'on veut reconnaître aux *deux* monnaies à la fois le caractère de monnaie légale, en ce cas la situation devient beaucoup plus compliquée. Prenons, pour nous rendre mieux compte de ces difficultés, le système français, qui peut être

considéré, surtout dans ses origines, comme le type du système bimétalliste, et reportons-nous au moment où le législateur l'organisait de toutes pièces. (Loi du 7 germinal an XI, 28 mars 1803).

L'unité monétaire était l'ancienne livre transformée en franc. C'était une pièce d'argent : l'argent fut donc pris comme monnaie légale ; à cette époque, nul n'aurait songé à lui contester ce titre. Mais on ne pouvait faire moins pour l'or que de le lui accorder aussi.

Prenons, pour plus de clarté, les deux pièces similaires qui existent l'une et l'autre dans notre système monétaire, la pièce de 5 francs d'argent et la pièce de 5 francs d'or. Nous voulons que l'une et l'autre soient monnaie légale : il faut donc que l'une et l'autre aient une valeur métallique rigoureusement égale à leur valeur légale ; c'est une condition *sine qua non*, nous le savons. Pour la pièce d'argent il n'est pas difficile de satisfaire à cette condition. L'argent vaut, ou du moins valait à l'époque où nous sommes reporté, 200 francs le kilogramme : donc, un lingot de 25 grammes valait juste 5 francs ; donc nous devons donner à notre pièce de 5 francs d'argent un poids de 25 grammes, et, en ce qui la concerne, la condition voulue sera remplie. Mais, pour la pièce d'or de 5 francs, quel poids devons-nous lui donner ? Le kilogramme d'or valait 3.100 francs argent (au même titre 9/10 : si donc, avec un kilo d'or, nous frappons 620 pièces, chacune d'elles vaudra exactement 5 francs (car $620 \times 5 = 3.100$) et chacune pèsera 1 gr. 613 : la condition sera remplie aussi pour celle-ci.

Prenons ces deux pièces et mettons-les dans les deux plateaux d'une balance ; nous verrons que, *pour faire équilibre à la pièce d'argent de 5 francs, il faut mettre dans l'autre plateau 15 pièces d'or de 5 francs, plus une demie*, ou que, autrement dit, pour faire équilibre à 2 écus de 5 francs il faut mettre dans l'autre plateau 31 pièces d'or de 5 francs. Cela nous prouve que l'opération a été bien faite. En effet, le kilo or valait à cette époque tout juste quinze fois et demie le kilo argent (3.100 francs le kilo or contre 200 francs

le kilo argent). Retenons ce rapport de $15 \frac{1}{2}$, c'est le rapport légal entre la valeur des deux métaux : il est aussi célèbre en économie politique que le fameux rapport géométrique du diamètre à la circonférence. $\pi = 3,1416$. Jusqu'à présent donc tout marche à souhait, mais attendons la fin !

En 1847, on découvrit les mines d'or de la Californie ; en 1851, celles d'Australie. La quantité d'or produite annuellement se trouva quadruplée. Par contre, l'argent se raréfia par suite du développement du commerce dans l'Inde qui en absorbait des quantités considérables. Il en résulta que la valeur respective des deux métaux changea sur le marché des métaux précieux : pour se procurer 1 kilo or, il ne fut plus nécessaire de donner comme autrefois $15 \frac{1}{2}$ kilos argent, il suffit d'en donner 15 ; ce qui revient à dire que l'or perdit plus de 3 p. 0/0 de sa valeur. Dès lors il est clair que ces petits lingots d'or qui constituent les pièces d'or subirent une dépréciation proportionnelle : la pièce de 5 francs d'or ne valut plus en réalité que 4 fr. 84.

Vingt ans plus tard, en 1871, changement inverse. La production annuelle de l'or, par l'épuisement des mines d'Australie et de Californie, diminua de moitié : au contraire, par suite de la découverte des mines de l'ouest américain, la production de l'argent augmenta de moitié. En même temps l'Allemagne, adoptant l'étalon d'or, démonétisa sa monnaie d'argent et fit refluer sur le marché ses thalers dont elle ne veut plus. Encore une fois la valeur respective des deux métaux changea, mais cette fois en sens inverse : sur le marché des métaux précieux, avec un kilo d'or on pût se procurer non plus seulement $15 \frac{1}{2}$ kilos d'argent, mais 16, 17, 18, et jusqu'à 20 kilos d'argent ! Ce qui revient à dire que l'argent perdit plus d'un quart de sa valeur relativement à l'or. Dès lors il est clair que chaque lingot d'argent qui constitue une pièce d'argent subit une dépréciation proportionnelle : la pièce de 5 francs d'argent ne valut plus en réalité que 3 fr. 80.

Quoi donc ? Si nous voulons conserver à nos deux monnaies leur caractère de monnaie droite, c'est-à-dire l'équiva-

lence rigoureuse entre leur valeur intrinsèque et leur valeur légale, faudra-t-il donc refondre perpétuellement tantôt l'une, tantôt l'autre des deux monnaies pour accommoder leurs poids aux variations de valeur des deux métaux ? C'est, semble-t-il, la conclusion qui s'impose (1). Mais c'est impraticable. Nous allons voir au chapitre suivant à quel expédient on s'est arrêté.

III

Comment les pays bimétallistes se trouvent en fait n'avoir qu'une seule monnaie.

Tout système bimétalliste présente, comme nous venons de le voir, cet inconvénient grave qu'il ne réussit jamais à maintenir, pour chacune des deux monnaies à la fois, cette équivalence entre la valeur intrinsèque et la valeur légale qui doit être le caractère de toute bonne monnaie. Sans cesse, suivant les variations de valeur des deux métaux, l'une des deux se trouvera trop forte ou trop faible.

On pourrait penser, peut-être, que cet inconvénient est plus théorique que pratique. Qu'importe, dirait-on, que nos pièces d'or ou d'argent aient une valeur légale un peu supérieure ou un peu inférieure à leur valeur réelle ? Personne n'y fait attention et en tout cas personne n'en souffre.

C'est une erreur : il y a dans cette situation un inconvé-

(1) A vrai dire, il ne serait pas nécessaire de faire varier le poids des *deux* monnaies mais *d'une seule* des deux, en prenant l'autre, toujours la même, pour unité : par exemple, en prenant pour unité le franc d'argent de 5 grammes, faire varier le poids des pièces d'or, tantôt au-dessus, tantôt au-dessous du poids légal, suivant les variations de valeur du métal or. Mais, malgré cette simplification, ce ne serait guère plus pratique.

On pourrait aussi, comme solution du problème, maintenir le poids des pièces d'or invariable, mais effacer l'indication de la valeur légale qui y est gravée et laisser leur valeur osciller librement suivant les lois de l'offre et de la demande : ainsi variait dans certains pays, dans l'Indo-Chine naguère, la valeur de la piastre.

nient très réel, plus que cela, un véritable péril, et voici lequel : la monnaie qui est la plus faible des deux expulsera peu à peu de la circulation la monnaie forte, en sorte que tout pays qui est soi-disant au régime du double étalon se trouve en fait dans cette singulière situation qu'il *ne conserve jamais dans sa circulation qu'une seule des deux monnaies et justement la plus mauvaise*. Un mouvement de flux et de reflux périodique emporte le métal qui est en hausse et ramène le métal qui est en baisse.

C'est l'application pure et simple de la loi de Gresham que nous avons déjà étudiée, mais l'histoire de notre système monétaire depuis le milieu du siècle dernier en a offert une merveilleuse démonstration.

Quand, sous le second Empire, l'or se trouva en baisse, par suite des circonstances que nous avons indiquées dans le chapitre précédent, notre monnaie d'argent commença à disparaître et à être remplacée par la monnaie d'or, par ces beaux « napoléons », monnaie à laquelle on était encore peu habitué, que l'on admirait fort et dans laquelle les courtisans saluaient la richesse et l'éclat du nouveau règne, mais qui, en réalité, n'était si abondante que parce qu'elle était faite avec un métal déprécié. Et ce phénomène de la transmutation des métaux s'explique très aisément.

Le banquier de Londres qui voulait de l'argent pour l'envoyer aux Indes, cherchait à l'acheter là où il pouvait le trouver à meilleur marché. Car on fait commerce de l'argent et de l'or comme de toute autre marchandise. L'or ayant baissé de 3 p. 0/0, avec 1 kilo or il n'aurait pu se procurer sur le marché, par voie d'achat en lingot, que 15 kilos argent. Mais en envoyant son kilo or à la Monnaie de Paris, il pouvait y faire frapper 3.100 fr. or, puis échanger dans n'importe quelle banque ou quel magasin ces 3.100 fr. or contre 3.100 fr. d'argent qui pèsent tout juste $3.100 \times 5 \text{ gr.} = 15.500 \text{ gr.}$ Avec son kilo or, il avait donc réussi, en définitive, à se procurer 15 1/2 kilos argent.

Il est facile de voir que, grâce à ce commerce, une certaine quantité de monnaie d'argent devait sortir de France et se

trouver remplacée par une quantité égale de monnaie d'or. C'est justement le jeu de la loi Gresham : la monnaie forte est remplacée par la monnaie faible. C'est par pleines cargaisons que l'on emportait aux Indes les pièces d'argent de France. On les achetait à leur poids d'argent pour les vendre aux hôtels des Monnaies de Bombay et de Madras et les convertir en roupies. Durant cette période, ces hôtels transformèrent en monnaie indienne pour plus de deux milliards de francs de nos pièces françaises.

On ne tarda pas à souffrir d'une véritable disette de monnaie d'argent. Pour arrêter sa fuite, on n'aurait pas manqué au temps jadis de recourir à des mesures prohibitives et peut-être à des pénalités contre les gens qui exportaient la monnaie d'argent. La science économique, en indiquant la cause du mal, permettait d'apporter un remède bien plus efficace. La monnaie d'argent disparaissait parce qu'elle était trop forte : il suffisait donc de l'affaiblir en diminuant son poids ou simplement sa proportion de métal fin et on pouvait être certain qu'on lui aurait coupé les ailes : elle ne bougerait plus. C'est ce que firent d'un commun accord la France, l'Italie, la Belgique, la Suisse, par la convention du 23 décembre 1865 (1). Le titre de toutes les pièces d'argent, *hormis des pièces de 5 francs*, fut abaissé de 900 millièmes à 835 millièmes, ce qui leur enlevait un peu plus de 7 p. 0/0 de leur valeur. *Toutes ces pièces devinrent donc et sont restées monnaie de billon* et, suivant les principes invariables en cette matière, elles ont perdu depuis ce jour leur caractère de monnaie légale et n'ont plus été reçues que comme monnaie d'appoint (2). Pourquoi fit-on exception pour la pièce

(1) C'est ce qu'on appelle l'*Union Latine* (quoiqu'elle ne comprenne pas l'Espagne ni le Portugal). Peu après la Grèce s'y est jointe. A l'origine il était convenu que les pièces frappées dans l'un quelconque de ces cinq pays auraient droit de circulation dans tous. Mais cette libre circulation a été retirée successivement du jour où les variations du change entre ces pays ont provoqué des spéculations sur ces monnaies.

(2) Jusqu'à concurrence de 50 francs entre particuliers et de 100 francs dans les caisses publiques — mais pour celles-ci en fait sans limitation. Il est juste en effet que l'Etat ne puisse refuser la monnaie qu'il a émise lui-même.

de 5 francs ? Ce fut la France qui l'exigea, par respect pour le principe bimétalliste, car billonner toutes les pièces d'argent c'eût été renoncer complètement à la monnaie d'argent comme monnaie légale, c'eût été devenir franchement monométalliste or, comme l'Angleterre : une telle révolution dans notre système monétaire effraya le gouvernement français. On maintint donc la pièce de 5 francs avec son poids et son titre et son caractère de monnaie légale. Naturellement elle continua à fuir, mais on pouvait plus aisément se passer d'elle que de la monnaie divisionnaire : au besoin, on pouvait la remplacer par la pièce de 5 francs d'or.

A partir de 1871 nous avons vu qu'une révolution inverse s'était accomplie dans la valeur respective des deux métaux et que l'appareil monétaire français s'était trouvé de nouveau désaccordé, mais cette fois en sens inverse. Ce fut la monnaie d'or qui se trouva trop forte et qui, par conséquent, commença à émigrer. Ce fut la monnaie d'argent qui se trouva trop faible et qui commença à pulluler.

Les mêmes opérations que nous avons expliquées tout à l'heure recommencèrent, mais en sens inverse. Re commençons aussi l'explication, pour éviter toute obscurité sur ce point essentiel.

Un banquier à Paris se procurait 3.100 francs d'or en pièces de 20 francs ou de 10 francs, il n'importe. Cela fait tout juste un kilo d'or. Il les mettait dans un sac et les expédiait à Londres. Sur le marché des métaux précieux à Londres, avec un kilo or, on pouvait avoir jusqu'à 20 kilos argent. Il achetait donc 20 kilos argent, se les faisait réexpédier à Paris et les faisait monnayer à l'Hôtel des Monnaies. Comme l'Hôtel des Monnaies avec un kilo argent devait frapper 40 pièces de 5 francs (c'est-à-dire 200 francs), elle délivrait à notre banquier $20 \times 200 = 4.000$ francs, en pièces de 5 francs. Bénéfice brut 900 francs. Déduisez les frais de transport, de monnayage, etc., et aussi la prime nécessaire pour se procurer les pièces d'or, à mesure qu'elles devenaient rares, l'opération n'en était pas moins très lucrative. Et il

est clair que pour la France l'opération se traduisait par une diminution de la monnaie d'or et une augmentation de la monnaie d'argent. Répétée indéfiniment, cette opération devait avoir pour résultat inévitable de substituer complètement dans la circulation la monnaie d'argent à la monnaie d'or.

Il fallut donc que les puissances qui avaient formé l'Union latine (la Grèce depuis s'y est adjointe) se concertassent pour remédier à ce nouveau danger. De même qu'en 1865 elles avaient arrêté la fuite de la monnaie d'argent en affaiblissant son titre, de même elles auraient pu arrêter la fuite de la monnaie d'or en affaiblissant son titre ou en diminuant son poids. Mais ces refontes incessantes, portant tantôt sur une monnaie, tantôt sur l'autre, auraient fini par désorganiser tout le système monétaire. On préféra recourir à un procédé plus simple mais plus brutal : on trancha le nœud gordien. *La convention du 5 novembre 1878 a suspendu la frappe de la monnaie d'argent* (1). Dès lors, l'opération que nous venons de décrire est devenue impossible. Il n'y a plus de profit à acheter des lingots d'argent à l'étranger, puisqu'on ne peut plus les convertir en monnaie.

Aussi bien cette mesure réussit pleinement à conserver à la France son beau stock métallique or, qui n'avait pas encore été sensiblement entamé. Mais comme on peut bien le penser, cette convention, qui fermait au métal argent un marché de près de 80 millions d'hommes et restreignait d'autant ses débouchés, eut pour effet de précipiter encore la dépréciation du métal argent, c'est-à-dire d'aggraver le mal. C'est alors qu'on a vu le métal argent, qui jusqu'alors n'avait guère perdu que 10 à 12 p. 0/0, tomber de chute en chute à 77 francs le kilo en 1903, ce qui représente moins des $\frac{2}{5}$ seulement de sa valeur légale (200 francs) et correspond au rapport de 1 à 40 entre la valeur des deux métaux !

(1) Du moins pour la pièce de 5 francs, la seule monnaie d'argent ayant cours légal. Car pour les petites pièces d'argent, chaque Etat s'est réservé le droit d'en frapper une certaine quantité déterminée par le chiffre de sa population — chiffre qui depuis la guerre a été très augmenté.

En d'autres termes, l'écu de 5 francs ne valait plus que 2 francs et le franc (à cause du titre plus faible) environ 36 centimes!

Dans ces conditions, la frappe libre de la monnaie d'argent n'a pas été reprise, et nul ne sait si on la reprendra jamais. Dès lors, on peut dire que, quoique les pays de l'Union latine soient encore légalement sous le régime bimétallique, en fait ils sont à peu près devenus monométallistes or. *De toutes leurs pièces d'argent, il n'en est plus qu'une seule qui soit encore monnaie légale, et celle-là précisément on ne la frappe plus!*

IV

S'il convient d'adopter le système monométalliste.

Il semble d'après les explications qui précèdent, qu'il n'y ait plus lieu d'hésiter. Le système monométalliste est infiniment plus simple, il coupe court à toutes les difficultés que nous venons de signaler. Pourquoi ne pas l'adopter?

Tel est le parti qu'ont pris déjà la plupart des pays, l'Angleterre la première (1816), puis le Portugal (1854), l'Allemagne (1873), les Etats Scandinaves (1875), la Finlande (1878), la Roumanie (1890), l'Autriche (1892), la Russie (1897), le Japon (1897), le Pérou (1901).

Et même dans ceux qui sont encore nominalement bimétalliste, tel que le groupe dit de l'Union latine (France, Italie, Belgique, Suisse et Grèce), l'Espagne, les Etats-Unis, les Indes, en fait c'est la monnaie d'or qui est le seul étalon.

Même en Asie où le monométallisme argent régnait — ce qui faisait dire à Léon Say : les hommes-blancs recherchent le métal jaune et les jaunes le métal blanc — l'argent est de plus en plus remplacé par l'or.

Pourtant le bimétallisme n'a pas encore tout à fait perdu la partie. Il a encore quelques défenseurs parmi les économistes. Voici le principal argument qu'on peut faire valoir et qui, à notre avis, ne manque pas de force :

Nous savons que toute variation dans la valeur de la monnaie a pour conséquence immédiate une variation inverse dans les prix (voir ci-dessus, p. 256); or, quand il n'y a qu'une seule monnaie, il est à craindre que ces variations ne soient fréquentes et brusques, qu'elles ne détraquent tout l'organisme commercial et ne provoquent des crises incessantes.

Quand on emploie, au contraire, pour mesurer les valeurs, deux monnaies, alors *il s'établit entre elles une sorte de compensation* très favorable à la stabilité des prix et par suite aussi à la prospérité du commerce, car, dans les affaires, c'est surtout la stabilité qui est à considérer. L'explication de ce phénomène de compensation est un peu délicate, mais il est facile cependant de s'en faire une idée.

Il faut remarquer d'abord que les variations des deux métaux seront nécessairement solidaires comme s'ils ne faisaient qu'un. Ceci n'est qu'un cas particulier de la loi de substitution (voir p. 52), laquelle veut que toutes les fois qu'un produit peut être substitué à un autre dans la consommation, leurs valeurs s'égalisent nécessairement. Si l'électricité peut remplacer parfaitement le gaz pour l'éclairage et *vice versa*, le prix de celui-ci se règle nécessairement sur le prix de celle-là. Or, il n'est aucun cas de substitution plus parfaite que celle du franc d'argent au franc d'or — ou *vice versa* — en supposant un régime de bimétallisme vrai, c'est-à-dire la frappe libre des deux métaux. Donc, tant qu'on peut indifféremment employer l'un pour l'autre, l'un ne saurait valoir plus ou moins que l'autre.

Ceci admis, il faut se rappeler que la cause de la supériorité des métaux précieux, en tant que mesure des valeurs, tient à ce fait que les variations de quantité sont peu de chose relativement à la masse existante (voir ci-dessus, p. 270). Or cette condition sera d'autant mieux remplie que le stock métallique sera plus considérable et s'alimentera à des sources différentes. Composé de deux métaux il formera d'abord une masse double, et, de plus, comme il est peu probable que les causes qui amènent un surcroît de production de l'un ou de l'autre des deux métaux coïncident, les

variations seront moins sensibles. C'est ainsi que les crues d'un fleuve sont d'autant moins soudaines et moins à redouter que ses affluents sont plus nombreux et qu'ils prennent leur source dans des régions plus éloignées et plus différentes par leurs caractères géologiques ou climatériques. A ce point de vue, il est préférable que notre réservoir métallique soit alimenté par deux affluents d'origine différente, par l'or et l'argent, que par un seul, et s'il y en avait trois ou quatre le niveau serait d'autant plus stable, en sorte que théoriquement le *poly-métallisme* vaudrait encore mieux que le bimétallisme. En fait, s'il n'y avait eu que le métal or, la découverte des mines d'or de Californie et d'Australie aurait causé la plus profonde perturbation par une hausse démesurée des prix, et tel aurait pu être l'effet des mines du Transvaal ou du Klondyke. Leur épuisement en causerait une inverse encore plus redoutable. Il n'importe guère que les prix soient hauts ou bas, mais ce qui importe beaucoup, c'est qu'on ne voie pas brusquement les bas prix succéder à de hauts prix et *vice versa*. L'idéal d'un bon système monétaire c'est la *stabilité des prix*.

Non seulement les bimétallistes ne sont pas disposés à renoncer à leur système, mais encore ils voudraient y convertir les pays monométallistes or et prétendent qu'aucune des difficultés que l'on redoute ne se produirait si ce système était consacré par un accord international de tous les grands pays sur le pied de 15 1/2 ou tout autre rapport à déterminer, peu importe lequel.

Cette affirmation paraît choquante aux économistes de l'école classique. Il ne saurait dépendre, disent-ils, de la volonté d'un gouvernement, ni même de tous les gouvernements réunis, de fixer la valeur respective de l'or et de l'argent *ne varietur*, pas plus que la valeur respective des bœufs et des moutons ou celle du blé et de l'avoine. La valeur des choses est fixée uniquement par la loi de l'offre et de la demande et échappe complètement à la réglementation du législateur : celle des métaux précieux ne fait pas exception à la règle.

Ce raisonnement, dans sa généralisation, nous paraît trop absolu. L'or et l'argent ne sont point des marchandises qui puissent être assimilées aux bœufs ni aux moutons, ni à toute autre marchandise, et voici pourquoi : leur principale utilité est, nous l'avons vu, de servir à fabriquer la monnaie. Par conséquent, quand on parle de la demande des métaux précieux, il faut entendre par là presque exclusivement la demande qu'en font une douzaine de grands Etats pour les Hôtels des Monnaies. Or il n'y a rien d'absurde à penser que si cette douzaine d'acheteurs s'entendaient pour fixer les prix respectifs des deux métaux, il ne pussent, en effet, y réussir. S'ils déclaraient qu'ils achèteront tous le kilo or sur le pied de 3.100 francs, et le kilo argent sur le pied de 200 fr., il est fort probable qu'ils feraient la loi au marché.

On dit qu'il serait absurde de décréter qu'un bœuf vaudra toujours dix moutons ou qu'un hectolitre de blé vaudra toujours deux hectolitres d'avoine ! Oui, sans doute, parce que le marché de ces marchandises est immense et que leur cours est déterminé par les besoins de chacun de nous, c'est-à-dire de millions de consommateurs. Mais s'il n'y avait de par le monde qu'une douzaine de personnes qui fissent usage de bœuf ou de mouton, il est vraisemblable qu'il dépendrait d'elles, en se coalisant, d'en fixer les prix sur le pied de 1 à 10 ou sur tout autre pied qu'il leur plairait. Un pareil résultat a été obtenu très souvent, malgré des conditions bien moins favorables, dans les coalitions commerciales que nous avons déjà vues sous le nom de *Cartels* ou *Trusts*.

Sans doute, il ne faut pas pousser cette conclusion à l'absurde. Il va sans dire qu'il ne serait pas au pouvoir des gouvernements, fussent-ils unanimes, de décréter que le rapport entre l'or et l'argent sera désormais sur le pied d'égalité ou, moins encore, que le rapport sera renversé et que désormais un kilo d'argent vaudra 15 kilos $1/2$ or ! Pourquoi une telle déclaration serait-elle lettre morte ? Parce que l'emploi industriel des métaux précieux, bien que de moindre importance que l'emploi monétaire (quoique pourtant il absorbe annuel-

lement environ la moitié de la production), serait suffisant pour empêcher la fixation d'un rapport aussi extravagant que celui que nous venons d'indiquer. Tous les gouvernements du monde auraient beau décréter que l'argent vaudra autant que l'or, jamais hommes et femmes ne paieront pour une montre ou une bague d'argent le même prix que pour une montre ou une bague d'or — à moins que l'argent ne devint aussi rare que le platine.

Mais dans les limites raisonnables, nous n'hésitons pas à croire qu'un accord international serait efficace pour fixer la valeur respective des deux métaux et pour supprimer par conséquent le principal inconvénient du système bimétalliste, à savoir la fuite de l'une des deux monnaies. Où fuirait-elle, puisque par tout pays elle serait soumise à la même loi ?

Seulement cet accord international est-il possible en fait ? Ceci est une autre question. Il ne le semble pas, car chaque pays met un point d'honneur à adopter l'étalon d'or, et notamment le gouvernement anglais, dont le concours serait indispensable au rétablissement du bimétallisme, l'a toujours repoussé.

Depuis la guerre la situation des bi-métallistes s'est fortifiée en un sens parce que la valeur de l'argent a beaucoup remonté, presque au rapport ancien de 1 à 15,5 ; par conséquent il n'y a plus à redouter autant les perturbations résultant de la loi de Gresham (1).

Mais, d'autre part, elle a perdu beaucoup de son intérêt parce que le retour à la monnaie métallique (jaune ou blanche) paraît lointain, non seulement dans les pays ex-belli-

(1) Le métal argent a augmenté de prix, comme tous les autres métaux d'ailleurs, et du prix de 80 francs le kilo, auquel il était tombé en 1902, il s'est élevé jusqu'à 700 francs le kilo en 1919. Toutefois il ne faut pas oublier que cette hausse était due pour la plus grande part à la dépréciation du billet, car il s'agit là du prix du lingot d'argent exprimé en francs-papier, mais s'il s'agit du prix du lingot d'argent exprimé en or, alors le kilo d'argent n'a pas dépassé le prix de 180 à 200 francs or, ce qui correspondait à peu près au prix légal.

Mais en 1920-1921 il a derechef notablement baissé et ne vaut plus que 120 francs environ.

gérants à cours forcé mais aussi dans les pays neutres. L'or reste dans les caves des Banques et n'est plus employé que pour régler les actions ou dettes vis-à-vis de l'étranger. L'or semble dorénavant devoir être réservé au double rôle de gage des billets de banque et de monnaie internationale, la monnaie de papier devant rester seulement monnaie nationale.

Voici donc le moment de parler de celle-ci.

CHAPITRE IV

LA MONNAIE DE PAPIER

I

**Si l'on peut remplacer la monnaie métallique
par de la monnaie de papier.**

Qui a inventé la monnaie de papier? On ne sait. Elle était connue en Chine de temps immémorial et le voyageur Marco Polo au xiv^e siècle en avait rapporté la description. L'antiquité nous a laissé maints exemples de monnaies, sinon de papier du moins de cuir ou d'une valeur purement conventionnelle, que l'on appelait monnaies *obsidionales* parce qu'elles avaient en général été émises dans des villes assiégées, pour suppléer à la monnaie métallique qui faisait défaut.

Si nous ne savions déjà par une expérience journalière que l'on peut substituer la monnaie de papier à la monnaie métallique, nous aurions quelque peine à le croire et la question inscrite en tête de ce chapitre paraîtrait bizarre.

S'il s'agit de monnaie de papier sous la forme de billet de banque, il n'y a pas là de mystère. Le billet de banque n'est que le signe représentatif d'une valeur égale en or ou en

titres déposée à la Banque et, quoique la plupart de ceux entre les mains de qui ils circulent l'ignorent ou ne s'en soucient guère, on comprend facilement qu'ils soient acceptés comme monnaie. Mais quand il s'agit de *papier-monnaie* proprement dit, c'est-à-dire de morceaux de papier émis par un Etat sans remboursement, pas du moins à date fixée, et sans aucune couverture en or, argent ou valeurs, on peut à bon droit s'étonner.

Assurément on ne saurait remplacer du blé, ou du charbon, ou une richesse quelconque, par de simples feuilles de papier sur lesquelles on aurait fait graver ces mots : « cent hectolitres de blé » ou « cent quintaux de charbon ». Ce ne sont pas ces feuilles de papier qui pourront nous nourrir ou nous chauffer. Et si même nous nous servions des pièces de monnaie pour les suspendre à notre cou, comme les filles d'Orient de leurs sequins d'or ou d'argent, il est clair que des morceaux de papier multicolores ne pourraient en tenir lieu. — Mais nous savons que la monnaie n'est pas une richesse comme une autre et que dans nos sociétés civilisées son utilité est tout immatérielle. Une pièce de monnaie n'est pas autre chose qu'un bon qui nous donne le droit de nous faire délivrer, sous certaines conditions, une part des richesses existantes (voir p. 276). Or, ce rôle de « bon » peut être joué par une feuille de papier aussi bien — disons même beaucoup mieux en ce qui concerne les facilités de circulation — que par un morceau de métal. Le financier Law, quoique d'ailleurs par ses expérimentations prématurées il ait mené la France à la banqueroute, a eu le mérite de parfaitement comprendre et de démontrer cette possibilité. Et la meilleure démonstration d'ailleurs c'est l'emploi de la monnaie de papier qui tend à se généraliser de plus en plus. Pourquoi pas en effet ? Si par la volonté de la loi et par le consentement général ces morceaux de papiers blancs ou bleus sont investis de la propriété de servir à payer nos achats, nos dettes, nos impôts, pourquoi ne circuleraient-ils pas tout aussi bien que les pièces blanches ou jaunes ? Car celles-ci ne nous servent pas à autre chose.

Et même il est à remarquer que la perspective ou la certitude d'un remboursement à un terme plus ou moins éloigné, si elle peut être d'un grand poids pour les financiers, n'en a presque aucun pour le public, car qu'importe à celui qui reçoit en paiement des coupures de papier-monnaie de savoir qu'il pourra les échanger un jour, on ne sait quand, contre de l'or ou de l'argent? Aucun de ceux qui les reçoivent n'a l'intention de les garder jusqu'à ce terme. Il suffit de savoir, pour les accepter, qu'on pourra les faire passer à d'autres qui les accepteront de même. C'est un acte de foi réciproque.

C'est même un fait remarquable que la facilité avec laquelle les populations les plus arriérées dans l'évolution économique acceptent la substitution d'une monnaie purement conventionnelle à une monnaie marchandise. Il est à présumer que parmi les monnaies primitives bon nombre d'entre elles, telles que les coquillages, étaient déjà monnaies conventionnelles, car elles ne représentaient guère une valeur comestible et encore moins, pour les tribus chez qui elles avaient cours, une valeur de collectionneur. En tout cas, on a pu expérimenter maintes fois, et récemment encore chez les tribus marocaines, l'empressement avec lequel, après quelques hésitations, elles acceptent le papier à la place de la grosse pièce d'argent qu'elles avaient toujours connue. Et l'histoire de toutes les guerres, surtout de la guerre actuelle, fournit maintes preuves de ce fait psychologique si curieux parce qu'il révèle quelle est la part de la foi dans les choses humaines, même dans l'idée que les hommes se font de la richesse. Dans la plupart des villes de France c'est la population qui a réclamé elle-même l'émission de monnaie de papier pour remédier à la disette de la petite monnaie métallique; les chiffons de papier les plus crasseux ont été acceptés surtout avec le même empressement que des napoléons d'or — et quant à sa belle monnaie d'or, elle l'a apportée avec toute la bonne grâce possible à la Banque de France, en échange de billets (plus de 2 milliards de francs ont été ainsi apportés bénévolement).

Non seulement la monnaie de papier a circulé sans difficultés, mais on s'est mis à la thésauriser à la place de la monnaie d'or, ce qui est le comble d'honneur qu'on puisse lui faire !

D'ailleurs on s'étonnera moins de la circulation d'une monnaie conventionnelle si l'on réfléchit que la monnaie métallique n'a elle-même qu'une valeur en grande partie conventionnelle, car quand on dit, comme dans les manuels souvent, que toute bonne monnaie d'or ou d'argent a une valeur intrinsèque égale à sa valeur nominale, il ne faut pas se laisser abuser par ce mot de valeur *intrinsèque*. S'il est vrai que le petit lingot d'or qui forme la pièce de 20 francs ait réellement une valeur marchande de 20 francs, c'est en grande partie parce que l'or sert à faire les pièces de 20 francs ou toute autre monnaie d'or. S'il ne servait qu'à faire des bijoux ou à dorer des cadres de tableaux, ce lingot d'or ne vaudrait certainement pas 20 francs : il ne vaudrait peut-être pas même 5 francs !

C'est cependant une illusion que se font beaucoup d'économistes ou du moins contre laquelle ils ne mettent pas assez en garde leurs lecteurs. La plupart semblent dire que le sceau de l'Etat exprimé sur les pièces d'or et d'argent ne fait que constater leur valeur réelle, comme ces étiquettes que les marchands piquent sur leurs marchandises. Mais la déclaration que la pièce d'or de six grammes vaut 20 francs n'est pas seulement *déclarative*, elle est en partie *attributive* de valeur. C'est parce que la volonté du législateur, ratifiant, si l'on veut, le libre choix des hommes, a élevé l'or et l'argent à la dignité suprême de monnaie que ces métaux ont acquis la plus grande partie de leur valeur, mais du jour où la monnaie d'or ou d'argent serait démonétisée, elle ne laisserait plus entre les mains de son possesseur qu'un gage très déprécié.

Au reste il n'y a rien là de spécial à la monnaie. Pour qu'un objet quelconque ait une valeur d'échange, il faut toujours que le choix des hommes y ait une certaine part, mais si ce choix est déterminé par des causes *naturelles*, la

valeur qui en résultera sera pour partie naturelle et pour partie conventionnelle. Le blé lui-même ne doit sa valeur qu'au fait que la plupart des hommes civilisés ont adopté cette céréale, entre tant d'autres, pour leur alimentation, et si jamais la mode la remplaçait par quelque autre, nul doute que sa valeur ne fût anéantie : pourtant personne ne songera à dire que la valeur du blé est conventionnelle. Il en est de même des métaux précieux. Le choix des hommes, en se portant sur les métaux précieux, n'a rien eu d'arbitraire, car il a été dicté par les qualités très réelles que possèdent ces métaux et que nous avons indiquées. La seule différence c'est qu'il est plus aisé de remplacer les métaux précieux comme monnaie que de remplacer le blé comme aliment.

Cependant il faut avouer qu'entre la valeur de la monnaie métallique et celle de la monnaie de papier, il y aura toujours de graves différences. Les voici :

1^o La monnaie de papier, n'ayant qu'une valeur conférée par la loi, ne peut s'étendre en dehors des limites du territoire que cette loi régit. Elle ne peut donc servir à régler les échanges internationaux. Au contraire, la valeur de la monnaie métallique, étant réglée par celle du métal, est à peu près la même pour tout pays civilisé : elle peut donc circuler partout, sinon comme monnaie frappée, du moins comme lingot. Voilà pourquoi la monnaie métallique est essentiellement la *monnaie internationale*, tandis que la monnaie de papier reste essentiellement une monnaie nationale (1).

2^o Le papier-monnaie n'a aucune valeur marchande, car il repose uniquement sur la volonté du législateur, et la même loi qui l'a créé peut aussi l'anéantir. Si la loi démonétise le papier-monnaie, il ne restera rien entre les mains du porteur qu'un chiffon sans valeur : quand il a perdu sa valeur légale,

(1) Pourtant, dira-t-on, un billet de la Banque de France est généralement accepté à l'étranger ? — Oui, mais en ce cas on le reçoit, non comme une monnaie, mais comme un titre de créance. c'est-à-dire avec l'intention de le renvoyer en France pour *le faire payer en monnaie*. Le voyageur est libéré vis-à-vis de son hôtelier, mais son pays ne l'est pas, car il faudra que ce billet soit payé finalement en marchandises ou valeurs.

il a tout perdu. Il n'en est pas tout à fait de même de la monnaie métallique. En dehors de sa valeur légale, elle a aussi une valeur naturelle — certes ! bien moindre que sa valeur nominale, ainsi que nous venons de le dire, mais tout de même *valeur marchande* qu'elle doit aux propriétés physiques des métaux qui la constituent et qui sont loin d'être communes et de peu d'importance, — en sorte que, même si ces monnaies se trouvaient démonétisées par la loi, tout de même le possesseur de ces pièces n'aurait pas tout perdu. Sans doute, si l'or et l'argent étaient démonétisés *par tous pays* la monnaie métallique perdrait la plus grande partie de sa valeur, parce que leur principal débouché, celui des Hôtels des Monnaies, leur ferait défaut. Et la preuve c'est qu'il a suffi que quelques pays seulement aient démonétisé leur monnaie d'argent pour causer une baisse considérable dans la valeur du métal blanc. Toutefois, même dans cette hypothèse extrême, les métaux précieux conserveraient encore une certaine utilité puisqu'ils pourraient être affectés à des usages industriels ; et comme ces emplois industriels deviendraient d'autant plus importants et d'autant plus nombreux que la valeur du métal baisserait, il est possible que cette baisse de valeur ne fût pas aussi grande qu'on le pense. Mettons qu'elle fût des deux tiers ou des trois quarts de la valeur actuelle. Encore resterait-il, entre les mains du porteur des pièces de monnaie, une certaine valeur que la loi n'aurait pu lui ravir, probablement même une valeur supérieure à celle de n'importe quelle autre marchandise qu'on aurait choisie comme monnaie légale et qui viendrait à être démonétisée.

3° Enfin la valeur de la monnaie de papier est généralement plus variable que celle de la monnaie métallique : et cela par la raison que la quantité de monnaie de papier dépend de la volonté des hommes, tandis que la quantité de monnaie métallique ne dépend que de causes naturelles, à savoir la découverte de nouvelles mines. L'une est émise par les gouvernements, l'autre par la nature. Il est donc au pouvoir d'un législateur imprévoyant de déprécier la monnaie de

papier en en émettant une quantité exagérée, et le fait n'est que trop fréquent, tandis qu'il n'est pas au pouvoir d'un gouvernement de *déprécier par une frappe exagérée la monnaie métallique*.

Il est vrai que la découverte de mines exceptionnellement riches peut aussi jeter dans le monde, à un moment donné, une quantité considérable de métaux précieux, et, par suite, faire baisser la monnaie métallique, mais ces variations dans la quantité d'or ou d'argent ne causent jamais la même brutale perturbation que les variations dans la quantité de papier-monnaie, parce qu'elles s'étendent sur toute la surface du monde civilisé : partout recherchés et reçus, les métaux précieux, s'ils sont en excès dans un pays, ne tardent pas à refluer d'eux-mêmes dans les autres pays, tandis que les crues subites du papier-monnaie — étant toujours renfermées dans les limites d'un pays déterminé qui forme comme réservoir clos et en dehors duquel elles ne peuvent se déverser — peuvent devenir désastreuses.

Tels sont les inconvénients qui font du papier-monnaie un instrument d'un maniement plus dangereux que la monnaie métallique. Ils sont loin cependant de justifier l'anathème prononcé contre le papier-monnaie quand on a dit « qu'il est le plus grand fléau des nations : il est au moral ce que la peste est au physique » (1). A ce compte, toute l'Europe à ce jour serait pestiférée.

Il faut même remarquer que ces dangers pourraient être atténués et disparaître presque complètement si l'on imaginait une convention internationale conclue entre tous les pays civilisés et par laquelle ils s'engageraient tous :

1° à donner cours légal à un même papier-monnaie ;

2° à n'en pas augmenter la quantité, ou à ne l'augmenter que dans une proportion déterminée à l'avance, par exemple calculée pour chaque pays d'après l'accroissement de sa population.

(1) Paroles attribuées souvent à Napoléon, mais qui sont d'un de ses ministres, M. de Montalivet (Circulaire du 10 octobre 1810).

En ce cas, la valeur du papier-monnaie, quoique toujours conventionnelle, artificielle si l'on veut, néanmoins par le seul fait qu'elle reposerait sur le consentement unanime des peuples, aurait désormais une assiette aussi large et plus stable que la valeur de la monnaie métallique elle-même. Car s'il est vrai, comme nous l'avons dit, que celle-ci est émise par la nature et celle-là par les gouvernements, il faut remarquer que la nature est toujours aveugle, tandis qu'il y aurait chance qu'un syndicat d'Etats fût éclairé ! Ils ont aujourd'hui, comme nous le verrons, assez de moyens de se renseigner pour pouvoir régler l'émission du papier-monnaie d'après les besoins de la circulation. Dès lors, comme sa quantité serait réglée par les prévisions scientifiques et non plus par le jeu du hasard, il est à croire que sa valeur serait moins sujette à varier. C'est probablement sous cette forme que sera la monnaie de l'avenir.

Le caractère de la monnaie de papier d'être artificielle n'est point, d'ailleurs, un signe d'infériorité : bien au contraire ! Le chronomètre est un instrument artificiel pour mesurer les heures tandis que le soleil est un instrument naturel. Cela n'empêche pas que le premier ne soit, pour cet usage, fort supérieur au second. C'est la caractéristique même du progrès de remplacer les instruments naturels par des instruments artificiels : le bâton par le fusil, le cheval par la locomotive, la lumière du soleil par la lampe électrique et sa chaleur par le calorifère.

II

Si la création d'une monnaie de papier équivaut à une création de richesse.

Les hommes qui les premiers ont eu l'idée de créer de la monnaie de papier se flattaient par là d'accroître la richesse générale, de la même façon que s'ils avaient découvert une mine d'or ou réalisé le Grand-Œuvre de la permutation des métaux rêvés par les alchimistes.

Sous cette forme, l'idée était évidemment absurde, car elle suppose une création de richesse *ex nihilo*. Et pourtant on l'a trop tournée en ridicule, car il est très vrai que l'émission d'une monnaie de papier peut accroître dans une certaine mesure la quantité de richesses existant dans un pays. Mais de quelle façon? C'est Adam Smith qui le premier en a donné l'explication. Il fait observer que la monnaie métallique qui circule dans un pays est un capital improductif et que la substitution de la monnaie de papier, en rendant disponible ce capital, permet de l'utiliser et de lui donner un emploi productif. C'est ainsi, dit-il, dans une comparaison restée célèbre, que si l'on trouvait le moyen de voyager dans les airs, on pourrait restituer à la culture et à la production toute la surface du sol occupée par les routes.

La comparaison ingénieuse d'Adam Smith laisse cependant quelque obscurité dans l'esprit. On voit bien clairement que du jour où l'on n'aurait plus besoin de routes ni de chemins de fer, on pourrait défricher le terrain qu'ils occupent et rendre ainsi à la culture et à la production environ 400.000 hectares, rien que pour la France, — mais on ne voit pas aussi clairement ce qu'on pourra faire de la monnaie métallique du jour où l'on aura trouvé le moyen de s'en passer. La fera-t-on fondre pour en faire de la vaisselle ou des pendants d'oreilles? Le gain serait bien mince. — Non! mais on l'emploiera en achats ou en placements à l'étranger: soit en achetant des titres de rentes, des actions de chemins de fer, des terres, des navires, soit en renouvelant l'outillage industriel ou agricole, placements qui, d'une façon ou de l'autre, pourront augmenter les revenus du pays: la monnaie employée à l'intérieur pouvait bien procurer des revenus aux individus mais non à la nation.

Ainsi font ces familles qui, possédant une argenterie ou des bijoux d'une valeur considérable, les remplacent par un métal d'imitation ou des pierres fausses et, pour grossir leurs revenus, réalisent le capital ainsi investi. Ou encore comme ces particuliers bien avisés qui, sachant que l'argent ne rapporte rien aussi longtemps qu'il dort dans

leur poche ou dans leur coffre-fort, ont soin de n'en garder chez eux que le strict nécessaire et de placer tout le reste. Les plus riches sont le plus souvent ceux qui ont le moins d'argent chez eux. Le paysan économe a quelque tiroir secret plein de napoléons ou d'écus, mais le millionnaire n'a, pour payer son fournisseur, qu'un carnet de chèques. Les nations peuvent faire de même. Tandis que la France employait 8 à 10 milliards de numéraire, l'Angleterre, plus experte en fait de crédit, se contentait de 3; elle n'en était pas plus pauvre pour cela, au contraire!

Quand donc on pose cette question : Est-il au pouvoir d'un État ou même des banques, en émettant du papier-monnaie, d'augmenter réellement la richesse du pays? — il ne faut pas répondre par une négation absolue. En réalité la chose est faisable, mais *seulement jusqu'à concurrence de la quantité de monnaie métallique existante*. En remplaçant les 10 milliards de numéraire que possède la France par égale somme en billets, l'émission du papier-monnaie pouvait en effet procurer à la France un supplément de richesses de 10 milliards — mais pas un sou de plus.

Et encore faut-il remarquer que si le gain que nous venons d'évaluer peut être réalisé par certains pays, il ne saurait l'être *par tous à la fois*. Un pays peut bien utiliser son stock métallique d'une façon productive en l'écoulant à l'étranger, mais si chacun voulait en faire autant, il est clair qu'aucun n'y réussirait. En ce cas les pièces d'or et d'argent étant offertes par tous les pays, qui chercheraient à s'en débarrasser, n'auraient plus que leur valeur industrielle et encore très dépréciée par l'accroissement de l'offre — tandis que si l'on découvrirait le moyen de se passer de routes, il en serait autrement : *tous les pays à la fois* pourraient bénéficier également de l'utilité nouvelle qu'ils trouveraient dans les terrains autrefois consacrés au transport et désormais devenus disponibles. C'est en cela que la pittoresque comparaison d'Adam Smith, à notre avis, pêche un peu.

Et pourtant elle reste vraie en ce sens que même en supposant la monnaie métallique remplacée partout par

une monnaie de papier, le genre humain économiserait désormais tout le travail qu'il est obligé d'employer annuellement à entretenir son stock métallique, à combler les vides que le frai et les pertes accidentelles y creusent chaque jour, et surtout à en maintenir la masse au niveau qu'exigent les besoins d'un commerce et d'une population toujours grandissante. Pense-t-on que ce travail-là soit peu de chose ? L'exploitation des mines d'or et d'argent, la fonte, le transport, le monnayage des lingots, représentent le travail de centaines de mille de travailleurs, toute une armée. Supprimez la nécessité d'employer les métaux précieux et tous ces bras vont devenir disponibles pour une production nouvelle. La force productive de l'Humanité en sera accrue d'autant.

En résumé, on voit que la réponse à la question qui fait le titre de ce chapitre est bien différente de celle qu'on donnait autrefois. Il ne faut plus dire que la monnaie de papier accroît la richesse d'un pays *dans la mesure où elle augmente son stock monétaire*, mais au contraire *dans la mesure où elle permet de le diminuer*.

III

De l'émission exagérée de papier-monnaie et des signes qui la révèlent.

Nous avons mesuré l'avantage *économique* que peut procurer l'émission du papier-monnaie à un pays. Mais celui-là n'intéresse que les économistes et ce n'est jamais ce motif qui détermine les gouvernements à émettre du papier-monnaie. Le but qu'ils visent est plus pratique et plus simple : c'est un avantage *financier*. Quand un gouvernement se trouve à court d'argent, la création d'un papier-monnaie est pour lui un moyen très commode de payer ses fournisseurs, ses fonctionnaires, ses dépenses, *sans être obligé d'emprunter et par conséquent sans avoir besoin de payer d'intérêt*. Quand un gouvernement est dans cette situation, il

est à croire qu'il ne jouit pas d'un crédit très élevé et que, s'il a besoin d'argent, ou bien il ne trouvera pas de prêteurs, ou bien le taux d'intérêt sera très onéreux. Voici pourquoi beaucoup d'Etats ont eu recours à l'émission de papier-monnaie, et en somme ne s'en sont pas mal trouvés lorsqu'ils ont eu la sagesse de ne pas dépasser dans leurs émissions la limite nécessaire aux besoins du pays, laquelle est représentée par la quantité de monnaie métallique en circulation. Malheureusement la tentation est grande pour un gouvernement obéré de franchir ce cercle fatal : beaucoup y ont cédé qui ont fini par la banqueroute — pas tous pourtant.

Tout le monde connaît la lamentable histoire des *assignats*. On sait que ces assignats avaient pourtant pour gage les biens confisqués aux émigrés et à l'Eglise, mais ils furent émis en quantité infiniment supérieure à la valeur de ces biens, jusqu'au chiffre extravagant de 40 milliards de francs, c'est-à-dire vingt fois probablement la quantité du numéraire existant à cette époque ! Alors même que cette émission eût été faite en bonnes pièces d'or et d'argent, elle n'en aurait pas moins entraîné une dépréciation considérable de la monnaie métallique, puisque celle-ci se serait trouvée vingt fois supérieure aux besoins. On peut penser dès lors quelle dût être la dépréciation d'une simple monnaie de papier ! On vit une paire de bottes se vendre 4.700 francs, une rame de papier 450 francs et l'abonnement au *Journal Officiel* 1.000 francs (1).

Toutefois on peut dire que, dans l'état actuel de la science économique, un gouvernement qui franchit la limite est vraiment inexcusable. Il y a en effet des signes certains, familiers à l'économiste et au financier, qui permettent de reconnaître le danger, même à distance, et qui donnent des

(1) Nous voyons en ce moment ces prix fantastiques dépassés de beaucoup en Russie, 1 kilo pain 500 roubles, 1 kilo sucre 1.800 roubles, 1 kilo beurre 3.000 roubles, 1 paire de bottines 30 à 50.000 roubles, un complet 50.000 à 100.000 roubles, etc. Et il faut se rappeler que le rouble au pair valait 2 fr. 66 ! La cause est la même ici que pour les assignats : on évalue le montant du papier émis en Russie à 500 milliards de roubles, mais personne n'en sait le chiffre.

indications plus sûres que celles que le plomb de sonde ou les amers peuvent donner au pilote :

Le premier c'est la *prime de l'or*. Du jour où le papier-monnaie a été en quantité exagérée relativement aux besoins, il commence à se déprécier suivant la loi constante des valeurs, et le premier effet de cette dépréciation, le premier signe qui la révèle, alors qu'elle n'apparaît point encore aux yeux du public, c'est que la monnaie métallique fait prime. La monnaie métallique fait prime, c'est-à-dire que sa valeur ressort, dans cette dépréciation commençante de l'instrument monétaire, comme on voit émerger les roches à la marée descendante. Les banquiers et les changeurs commencent à la rechercher pour l'étranger sous forme de lingots et ils paient une petite majoration pour se la procurer. Voici alors pour les financiers le moment d'ouvrir l'œil !

Le second, c'est la *fuite de la monnaie métallique*. Si faible que soit la dépréciation de la monnaie de papier, si cette dépréciation n'est pas immédiatement conjurée par le retrait du papier en excès et si on la laisse se prolonger et s'aggraver, on verra disparaître le peu de monnaie métallique qui restait encore. Ce phénomène est tout à fait caractéristique : il s'est manifesté dans tous les pays où l'on a abusé du régime du papier-monnaie, depuis longtemps dans toute l'Amérique du Sud (pays de mines d'or et d'argent cependant !), tout comme aujourd'hui dans les pays belligérants. Nous l'avons expliqué en détail à propos de la loi de Gresham : nous n'y revenons pas (voir pp. 290-293).

Le troisième, c'est la *hausse du change* (1). Nous n'avons pas encore parlé du change, mais il est facile de comprendre que les créances payables sur l'étranger, les lettres de change ou chèques, donnent lieu dans toutes les places com-

(1) Au lieu de hausse du change, on peut dire aussi bien : baisse du change, il suffit de s'entendre. Si l'on regarde à la valeur des monnaies étrangères, ou des créances sur l'étranger, en France, il y a hausse — mais si l'on regarde à la valeur du billet français à l'étranger, il y a baisse. Voir ci-après *Le Change*.

merciales du monde à un grand mouvement d'affaires. Elles ont un cours public, comme toute autre marchandise, qui est justement ce qu'on appelle le cours du change. Or, ces créances sur l'étranger sont presque toujours payables en or, puisque l'or c'est la monnaie internationale : une lettre de change sur Londres est donc considérée comme équivalente à de l'or et par conséquent, si celui-ci fait prime, elle bénéficiera de la même prime.

Le quatrième, c'est la *hausse des prix*. Il n'apparaît que plus tard, mais indique que le mal est déjà grave et que la limite permise a été beaucoup dépassée. Il ne faudrait pas croire que c'est le marchand qui augmente ses prix dès que le papier-monnaie commence à se déprécier. Il ignore cette dépréciation et le public aussi, et ils ne commencent à la connaître que lorsque la hausse des prix la leur a révélée. Mais alors qu'est-ce qui déclenche la hausse ? C'est l'abondance des billets qui, se répandant, entre les mains de tous, permettent à chacun d'augmenter sa demande. Le mal, qui jusqu'alors était à l'état latent, fait éruption au dehors et se révèle au grand jour.

Il faut remarquer pourtant que les anciens prix ne changent pas pour les personnes qui peuvent payer en monnaie métallique, si toutefois il leur en reste encore : celle-ci en effet n'a rien perdu de sa valeur, bien au contraire. On assiste donc à un curieux spectacle, celui du *dédoublement des prix* : chaque marchandise se trouve avoir désormais deux prix, l'un payable en monnaie métallique, l'autre payable en monnaie de papier et la différence entre les deux mesures est précisément la dépréciation de celle-ci. Mais si le phénomène est curieux, il est fugitif, car l'or disparaissant de la circulation aussitôt que s'y trouve une monnaie de papier dépréciée, il ne peut plus être employé comme moyen d'achat.

Sitôt donc qu'un gouvernement constate ces signes précurseurs, fuite et prime de l'or, hausse du change, son premier devoir serait de s'interdire absolument toute émission nouvelle de papier-monnaie : il a atteint en effet la limite à laquelle il faut s'arrêter. S'il a eu le malheur de la franchir

et s'il voit se manifester en conséquence les redoutables symptômes de la hausse et du dédoublement des prix, il doit faire machine en arrière et détruire tout le papier-monnaie au fur et à mesure qu'il rentre dans ses caisses, jusqu'à ce qu'il l'ait ramené à de justes proportions. Mais ce remède héroïque, il n'est pas toujours possible à un gouvernement de l'appliquer. En effet, pour arrêter l'émission de papier-monnaie, il faudrait qu'il pût se procurer des ressources par quelque autre moyen, par l'emprunt, et pour pouvoir rembourser le papier émis en trop, il faudrait qu'il trouvât des excédents dans le budget. C'est parce que ces conditions n'ont pu être remplies durant la guerre, dans la plupart des Etats belligérants, que l'émission du papier a continué nonobstant la hausse des prix et celle du change.

Les signes révélateurs que nous venons d'énumérer, s'ils sont précieux pour les gouvernements, leur sont d'autre part fort désagréables précisément parce qu'ils renseignent aussi le public et risquent de l'inquiéter. Aussi s'efforcent-ils de les empêcher d'apparaître au grand jour. C'est pourquoi depuis la guerre en France une loi de circonstance punit de peines sévères toute exportation et même toute négociation, avec primes, de monnaie métallique, ce qu'on appelle l'*agio* (1). Il est donc interdit d'offrir ou de recevoir plus de 100 francs en billets de banque contre 100 francs d'or. Ces opérations étant défendues, il n'y a pas de prime de l'or, du moins apparente, et il n'y a pas non plus de dédoublement des prix. Il est vrai que la loi ne peut empêcher la hausse du change ni la hausse des prix, mais le public ne s'inquiète pas de la hausse du change ou même l'ignore, et quant à la hausse des prix il l'attribue à de tout autres causes qu'à la dépréciation de la monnaie de papier.

(1) Loi du 12 février 1916. — La loi a été appliquée à maintes reprises, mais n'a pas réussi à empêcher le trafic clandestin ayant pour but la fonte de la monnaie métallique, ni l'exportation en contrebande.

Peut-être aurait-il été plus sage de ne pas chercher à contrarier le libre jeu des facteurs économiques, tel que nous venons de l'indiquer et de permettre la prime de l'or et le dédoublement des prix. Le prix en or fut resté le prix vrai et il eut été plus facile d'y revenir un jour.

CHAPITRE V

L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

I

Les avantages du commerce international.

L'échange ne s'impose pas aux nations avec autant de nécessité qu'aux individus. Pour ceux-ci le rôle de Robinson ne peut se concevoir que sous forme d'un roman, mais une nation, ne fut-elle même qu'une petite nation, dispose de ressources suffisantes pour vivre sur son propre fonds, sans rien recevoir de l'étranger. Cependant la grande guerre, et le blocus auquel elle a soumis plusieurs pays, a montré, par une illustration tragique, que cette cessation des échanges internationaux impliquait de telles privations qu'elles n'auraient pu se prolonger longtemps sans entraîner la mort d'une partie de la population.

Il est à remarquer que, contrairement à l'opinion courante créée par les protectionnistes, ce sont les achats, les importations, comme on dit, et non les exportations, dont une nation peut le plus difficilement se passer.

En ce qui concerne les richesses naturelles elles sont réparties de façon très inégale à la surface de la terre, tant par suite de la diversité des climats que celle des gisements miniers. Même un pays aussi heureusement situé que la France ne peut tirer de son sol ni coton, ni cuivre, ni oranges, ni thé, ni café et elle ne peut produire qu'en quantité insuffisante le charbon, la laine, la soie, le bois de construction, etc. D'autres pays sont encore bien plus désavantagés que la France : l'Italie, la Suisse n'ont point de charbon et guère

plus de fer; l'Angleterre n'a point de vin, ni de raisins pour son pudding national.

Et plusieurs pays en Europe sont arrivés à une densité de population qui ne leur permet plus de nourrir leurs habitants : la Belgique, l'Angleterre, l'Allemagne, doivent donc demander à la Russie et aux Amériques une partie de leur pain quotidien (1).

En ce qui concerne les produits manufacturés, évidemment il n'y a pas de nécessité naturelle qui interdise à une nation de fabriquer n'importe quoi. Mais il y a pourtant là aussi des inégalités — telles que le plus ou moins de proximité des matières premières ou des forces naturelles, les caractères ethnographiques et psychologiques de la population, les situations acquises par le développement de certaines industries sous l'influence de causes historiques ou parfois du hasard — qui permettent à tel ou tel pays de produire dans des conditions beaucoup plus économiques et par conséquent à meilleur marché. Les autres pays, moins avantagés ont donc intérêt à leur acheter ces produits, au lieu de s'obstiner à les produire eux-mêmes dans des conditions beaucoup plus onéreuses. Par exemple, la France peut très bien fabriquer elle-même des automobiles et elle en fait de très belles, ou des machines agricoles, mais elle ne peut les faire aussi économiquement que les grandes usines des Etats-Unis, qui sont outillées pour en fabriquer par centaines de mille. De même l'Angleterre pour la construction des navires, ou l'Allemagne pour les produits chimiques et colorants, peuvent nous servir à bien meilleur marché que nous ne pouvons le faire par nos propres moyens.

En ce cas, l'avantage de l'importation consiste dans *l'économie de travail* réalisée par le pays importateur et se

(1) On sait que les importations ont été à peu près complètement arrêtées durant et depuis la dernière guerre pour l'Europe Centrale et Orientale et que, malgré un rationnement des plus rigoureux, ces pays n'ont pu éviter la famine et ses conséquences. Elle dure encore.

La France elle-même est obligée, sauf dans les bonnes années, d'importer une dizaine de millions de quintaux de blé pour compléter son alimentation.

mesure par la différence entre le prix à payer pour la marchandise importée et le prix auquel elle reviendrait s'il fallait la produire sur place. Si une auto américaine ne représente que 500 journées de travail américain, alors qu'en France elle exigerait 1.000 journées de travail, il est clair que si la France peut l'acheter à sa valeur, c'est-à-dire en donnant en échange une marchandise n'ayant coûté en France que 500, disons (pour tenir compte du bénéfice et du transport, 600 journées de travail) ou avec une somme d'argent équivalente à ces 600 journées, elle aura économisé, c'est-à-dire gagné la différence, soit 400 journées de travail.

Cet avantage-là est celui que la théorie classique met au premier rang dans l'échange international. Bastiat le formulait en ces termes : « Obtenir une satisfaction égale avec moins d'efforts ». Et, en effet, tel est bien l'avantage de l'échange entre individus, tel que nous l'avons expliqué (p. 263) : c'est comme un élargissement de la division du travail.

L'exportation, à la différence de l'importation, n'est jamais une nécessité, une question de vie ou de mort, pour un pays. Elle est, si j'ose dire, une sorte de luxe. Et pourtant c'est toujours celle-ci et jamais celle-là qui fait l'objet de la politique commerciale de chaque pays. Tous les efforts du gouvernement tendent à développer les exportations et à se défendre plutôt contre les importations ! Comment expliquer une telle aberration ? C'est que les avantages de l'importation — accroissement de satisfactions ou économies — n'intéressent que les consommateurs, chacun d'eux que pour une petite part et ceux-ci se perdent dans la foule indifférente tandis que les avantages résultant de l'exportation bénéficient aux producteurs. Les hommes mettent beaucoup plus de passion à la poursuite du profit qu'à la réalisation de quelques économies.

Au cours de cette guerre, innombrables sont les articles et même les livres qui ont été publiés en vue d'étudier les moyens d'étendre nos exportations — banques d'exportation, sociétés d'exportation, agences à l'étranger, ensei-

gnement commercial, etc. — tandis que je ne sache pas qu'aucune étude ait été publiée en vue de développer nos importations, si ce n'est dans le cas particulier d'importations de nos colonies. Et on déclare qu'après la guerre la restauration économique de la France dépendra du développement de ses exportations.

Il faut donc que les avantages de l'exportation soient bien séduisants. Quels sont-ils ?

1° Il faut reconnaître que l'exportation peut mieux que l'importation servir la politique d'expansion d'un pays : l'importation est la forme *passive* du commerce, tandis que l'exportation est la forme *active*. Pour s'ouvrir des débouchés, il faut plus d'initiative, un sens commercial plus développé, que pour faire venir des marchandises, de même d'ailleurs qu'entre individus il est assurément plus difficile de vendre que d'acheter. Toute industrie qui est en état d'exporter prouve, par cette faculté même, qu'elle n'a plus besoin de protection, qu'elle est émancipée, qu'elle peut sortir et aller seule dans le monde, qu'elle s'est élevée du rang d'industrie nationale à celui d'industrie internationale.

L'exportation des produits est une des formes de la propagande — tout comme celles de la langue, des idées et des modes, et comme celles-ci se crée une clientèle non pas seulement au sens commercial, mais au sens antique et politique de ce mot.

2° L'exportation, étant une vente, implique par conséquent un paiement, donc une rentrée d'or dans le pays. C'est là l'avantage qui impressionnait surtout les économistes de jadis : une abondante exportation équivalait à la possession des mines d'or tant enviées. Et d'ailleurs, même à l'heure présente, pour les pays ex-belligérants qui sont submergés de papier-monnaie, l'exportation est le moyen pour eux de reconstituer leur stock d'or ou tout au moins de leur procurer les traites sur l'étranger qui leur sont indispensables pour payer leurs dettes et relever le cours de leur papier-monnaie.

3° L'exportation a aussi cet avantage, pour les pays qui

disposent de certains produits, naturels ou artificiels, en quantité supérieure à leurs besoins, d'utiliser l'excédent qui, sans l'exportation, resterait inutile et sans valeur. Sans elle, que ferait le Brésil de son café, la Tunisie de ses phosphates, l'Australie de sa laine, le Transvaal de son or, l'Angleterre de son charbon, et demain la France de son fer ?

4° Enfin, et surtout, l'exportation est le seul moyen par lequel un pays puisse payer les importations qui lui sont nécessaires, car, comme on peut bien le penser, ce n'est pas avec son or qu'il peut le faire, même quand il en a, et en ce moment on sait que les pays d'Europe n'en ont plus, du moins tous ceux qui ont fait la guerre. Aussi ne peuvent-ils compter que sur leurs exportations pour payer tout ce qui est nécessaire à leur reconstitution économique (voir ci-après).

II

Ce qu'il faut entendre par balance du commerce.

On appelle *balance du commerce* la différence entre la valeur des importations et celle des exportations. Si nous consultons les statistiques des exportations et des importations dans tous les pays, nous voyons cette balance du commerce pencher tantôt du côté des importations, tantôt du côté des exportations : toutefois, le premier cas est de beaucoup le plus fréquent.

Prenons pour exemple la France. Les importations dans les trente années avant la guerre (sauf une seule) ont toujours dépassé les exportations : en moyenne un peu plus de 8 milliards pour les importations, moins de 7 milliards pour les exportations — donc déficit annuel, si on veut l'appeler ainsi, de plus de 1 milliard (1.633 millions en 1913) (1).

(1) Ce sont les chiffres du commerce spécial.

On entend par *commerce général* le mouvement de toutes les marchandises qui entrent en France ou en sortent, ne fût-ce même que pour passer, et par *commerce spécial* seulement le mouvement des marchandises qui ont été

Faut-il conclure de ces chiffres que la France était obligée de payer tous les ans à l'étranger plus de 1 milliard de francs en monnaie par an ? Ce n'est pas probable, car il était facile de constater, par l'observation la plus superficielle, que la quantité de monnaie en circulation n'avait pas sensiblement diminué. Mieux que cela ! elle avait augmenté. En effet, les mêmes douanes qui enregistrent les exportations et les importations de marchandises, enregistrent aussi les entrées et les sorties de métaux précieux. Or voici les chiffres relatifs à la même période : tous les ans il y avait plus de numéraire ou lingots à l'entrée qu'à la sortie (en 1913 excédent 619 millions).

Si nous prenions l'Angleterre, les chiffres seraient plus surprenants encore. L'excédent annuel des importations sur les exportations dépassait régulièrement 3 milliards francs, c'est-à-dire qu'une année aurait dû suffire pour enlever tout le numéraire de l'Angleterre, car il ne dépassait guère 3 milliards de francs ! Il n'en est rien pourtant et on voyait au contraire, là comme en France, les entrées de numéraire dépasser ordinairement les sorties.

Quel est donc le mot de l'énigme ? Celui-ci tout simplement : pour savoir si un pays exportera ou importera du numéraire ce n'est point uniquement la balance de ses exportations et de ses importations qu'il faut considérer, comme on le fait généralement dans le public, mais la *balance de ses créances et de ses dettes*. Or, la balance des comptes n'est pas la même que la balance du commerce : les exportations constituent bien une créance sur l'étranger et même la principale, mais il y a bien d'autres créances qui peuvent aussi procurer de l'or : les importations constituent bien la principale dette vis-à-vis de l'étranger, mais elle n'est pas la seule.

produites à l'intérieur ou qui sont destinées à la consommation intérieure : il ne comprend donc ni les marchandises en transit, ni les admissions temporaires. Le commerce spécial est nécessairement inférieur au commerce général : cette différence, pour la France, est de plusieurs milliards. La proportion est plus considérable dans d'autres pays à raison de leur situation géographique : en Suisse par exemple.

Et quelles sont donc ces créances ou ces dettes internationales distinctes des exportations et des importations, que l'on a appelées très bien les exportations *invisibles*?

Elles sont nombreuses, voici les principales :

1^o Les *frais de transport* des marchandises exportées, c'est-à-dire le fret et l'assurance. — Si le pays qui exporte fait lui-même le transport de ces marchandises, ce qui n'est pas toujours le cas, il acquiert une créance sur l'étranger qui assurément ne figurera pas dans les exportations, puisqu'elle ne prend naissance qu'après que la marchandise est sortie du port et en route pour sa destination. Un pays comme l'Angleterre a de ce chef une créance énorme sur l'étranger : elle avait été évaluée par le *Board of Trade*, avant la guerre, à plus de 2 milliards de francs par an (et le triple durant la guerre). Non seulement l'Angleterre transporte la presque totalité de ses propres marchandises, mais encore la plus grande partie des marchandises des autres pays, et naturellement elle ne le fait pas gratis.

La France au contraire avait, de ce chef, une dette évaluée à 300 ou 400 millions de francs. En effet elle ne transportait sur ses propres navires que moins de moitié du tonnage de ses exportations et guère plus du quart de ses importations par voie de mer.

2^o Les *intérêts des capitaux placés à l'étranger*. — Les pays riches placent à l'étranger une grande partie de leurs épargnes et, de ce chef, ont à toucher au dehors tous les ans des sommes très considérables en coupons de rentes, d'actions ou obligations, ou même sous forme de fermages ou de profits d'entreprises industrielles ou commerciales. On évaluait le montant des capitaux anglais placés au dehors, avant la guerre, à près de 4 milliards de livres (100 milliards de francs, dont 60 milliards aux Indes et dans les autres colonies britanniques, 40 milliards à l'étranger) — ce qui représentait un tribut annuel de 4 à 5 milliards de francs que l'Angleterre prélevait de ce chef sur l'étranger ou sur ses propres colonies. Non seulement c'est sur la place de Londres que les Indes et les colonies d'Australasie ont négocié la

presque totalité de leurs emprunts, mais encore que d'entreprises que les Anglais dirigent ou commanditent dans le monde entier ! Ils se sont rendus acquéreurs aux Etats-Unis de terrains dont la superficie est évaluée à 8 millions d'hectares, la superficie de l'Irlande. — La France aussi avait des créances considérables sur l'étranger. On les évaluait avant la guerre à 40 milliards de francs, représentant donc un revenu annuel de 2 milliards environ. Il est vrai que depuis la guerre les créances de ces deux pays sur l'étranger ont subi une forte diminution et même, en ce qui concerne la France, se trouvent presque compensées par des dettes contractées vis-à-vis de l'étranger, principalement vis-à-vis des Etats-Unis (voir ci-après).

Au contraire, l'Espagne, la Turquie, l'Egypte, les Indes, les Républiques de l'Amérique du Sud, figurent à ce chapitre comme débitrices.

Toutefois remarquez que lorsque les pays obérés émettent un emprunt — et aussi longtemps que cet emprunt n'est pas entièrement souscrit — les rôles sont renversés : ce sont eux qui deviennent momentanément créanciers des pays qui ont à leur envoyer des fonds, et ce sont ceux-ci qui sont constitués leurs débiteurs. Tous les ans la France fait des placements nouveaux à l'étranger et doit par conséquent envoyer de l'argent qui est à déduire de celui qu'elle fait venir pour les intérêts de ses placements anciens. Il peut même y avoir telle année où elle ait plus à envoyer qu'à recevoir.

3^e Les dépenses faites par les étrangers résidant dans le pays. — Comme l'argent qu'ils dépensent n'est pas le produit de leur travail, mais qu'ils le tirent de leurs terres ou des capitaux placés dans leur pays d'origine, il y a-là, pour tout pays fréquenté par de riches étrangers, un courant de créances continu. Elles ont été évaluées à 350 millions fr. pour l'Italie, à 200 millions fr. pour la Suisse. Elles devaient s'élever au moins à 400 millions fr. pour la France, qui héberge à Paris, à Nice, à Pau, etc., un nombre considérable de rentiers étrangers.

Au contraire, les Etats-Unis, l'Angleterre et la Russie, étaient

débitrices de ce chef de centaines de millions. C'est comme un prix de pension qu'ils ont à payer pour leurs nationaux en séjour à l'étranger.

4° Les *envois d'argent des émigrants* pour les pays d'émigration. — Ainsi pour l'Italie ils s'élevaient à 450 millions, déduction faite des sommes relativement minimales que les émigrants emportent sur eux à leur départ, et pour la Hongrie à 200 millions de francs.

Inversement on évaluait à près de 1.300 millions de francs (270 millions de dollars) le montant des paiements faits annuellement par les Etats-Unis à l'Europe, sous forme de mandats-poste ou de chèques envoyés par les émigrants.

5° Les *commissions des banquiers* quand ils étendent leurs opérations à l'étranger. — Des places comme celles de Londres, de Paris ou de Berlin, reçoivent des ordres et font des opérations pour le monde entier, et, comme elles ne les font pas gratis, elles sont créancières de ce chef de sommes considérables.

6° La *vente des navires*. — Les navires achetés ne figurent pas sur les registres des douanes, pas plus à l'entrée qu'à la sortie. Or, l'Angleterre, qui construit des navires pour tous les pays, est créancière de ce chef d'une somme énorme, tandis que la France à cet égard est plutôt débitrice.

On voit que, dans les relations internationales, les créances résultant des exportations et les dettes résultant des importations ne sont que des chapitres faisant partie d'un vaste ensemble — et que, par conséquent, la balance du commerce proprement dit peut se trouver favorable ou défavorable sans que la balance générale des comptes le soit. Sans doute, de toutes les créances ou dettes, ce sont bien celles résultant des opérations commerciales qui sont les plus considérables : néanmoins, comme on vient de le voir, les autres aussi peuvent s'élever à des chiffres très importants. Le milliard, ou peu s'en faut, que l'Italie reçoit de ses visiteurs et de ses émigrants n'a pas peu contribué à améliorer sa situation financière.

Si l'on pouvait connaître assez exactement le montant des

créances et des dettes de chaque pays — y compris, bien entendu, les exportations et les importations — on saurait quel est le solde qui reste au crédit ou au débit de chaque pays, et on verrait : — 1° que la quantité de numéraire qui entre ou qui sort chaque année est égale à ce solde ; — 2° que, si l'on embrasse une période d'années suffisantes, les soldes créditeurs et débiteurs se compensent, ce qui veut dire que créances et dettes se font équilibre automatiquement. Mais reste à expliquer pourquoi ?

III

Pourquoi le commerce international tend toujours à prendre la forme du troc.

Oui, pourquoi ? Quel est le lien qui, dans tout pays, relie les importations et les exportations ? Pourquoi ne voit-on aucun pays qui vende au dehors sans acheter ou, inversement, qui achète sans vendre ? C'est pourtant un cas fréquent entre individus : par exemple, le rentier achète toujours mais ne vend jamais, n'ayant rien à vendre, ni produits, ni services, tandis qu'inversement tel paysan qui vit sur la terre et de sa terre s'enrichit en vendant l'excédent de ses récoltes sur sa consommation et n'achète presque jamais rien. — Oui, cette situation peut durer indéfiniment pour un individu parce que la quantité d'argent qu'il retire du marché par ses ventes, ou celle qui y apporte par ses achats, est insignifiante par rapport au stock monétaire existant, mais quand il s'agit d'opérations se chiffrant par milliards, la quantité de monnaie existant dans un pays quelconque ne peut suffire. Si, par exemple, la France était uniquement importatrice et avait dû payer en monnaie les 8 à 9 milliards auxquels s'élevait la valeur de ses importations, il ne lui serait plus resté un sou dès la première année, puisque tout son stock monétaire or (le seul qui serve aux paiements à l'étranger) est loin d'atteindre ce chiffre. Ce serait bien pis pour l'Angleterre, puis-

le chiffre de ses importations s'élève à 20 milliards et son stock monétaire seulement à 3 ou 4 milliards ! En deux mois il serait ratissé !

Les achats faits à l'étranger sous forme d'importations ne se paient donc presque jamais en argent, mais par le moyen de lettres de change ou titres de créance similaires. Mais d'où viennent ces lettres de change, quelle est leur origine ? Chacune d'elles représente une vente faite à l'étranger, une exportation. Et c'est bien mieux que la monnaie, car le stock monétaire s'épuise tandis que cette source se renouvelle sans cesse.

Il n'y a donc qu'un moyen pour un pays de régler ses importations — du moins s'il s'agit d'un courant régulier d'importation — c'est de les payer en marchandises, c'est-à-dire par des exportations (1). Que se passerait-il si n'ayant rien à vendre, il devait payer en monnaie ? — En ce cas la monnaie disparaissant, acquerrait une plus-value énorme, conformément à la loi de l'offre et de la demande, ce qui veut dire qu'il y aurait une baisse énorme de prix de toutes choses. Or il est clair que du jour où toute chose serait à plus bas prix dans ce pays qu'à l'étranger, personne ne serait assez fou pour continuer à acheter au dehors ce qu'il pourrait se procurer à bien meilleur marché chez lui. On ne voit guère les marchandises aller des endroits où elles sont chères vers ceux où elles sont à bas prix, pas plus qu'on ne voit les fleuves remonter leur pente. Donc les importations s'arrêteraient absolument. C'est pourquoi on formule cette loi : un pays ne peut importer qu'autant qu'il peut exporter et dans la mesure de ses exportations.

Soit ! dira-t-on, on comprend qu'un pays ne puisse jouer toujours le rôle d'importateur, faute de numéraire en quan-

(1) Il en est de même de toutes les dettes d'un pays vis-à-vis de l'étranger : non pas seulement dettes résultant d'importations, mais celles résultant, par exemple, d'une indemnité de guerre — celles-ci aussi ne peuvent être payées qu'en marchandises, c'est-à-dire par des exportations. C'est ce qui rend si difficile le règlement de l'indemnité allemande et c'est ce que le public a peine à comprendre.

tité suffisante, mais pourquoi ne pourrait-il exporter indéfiniment et sans contre-partie ? — Exactement par les mêmes raisons que tout à l'heure.

1^o D'abord, parce que pour qu'un pays pût toujours jouer le rôle d'exportateur sans importer jamais, il faudrait que les autres pays acceptassent le rôle inverse, c'est-à-dire celui d'importer sans exporter ; or nous venons d'expliquer pourquoi ils ne le pourraient pas, alors même qu'ils le voudraient ; — 2^o de plus, en supposant même qu'un pays pût trouver, par force ou par ruse, le moyen d'exporter sans importer, que se passerait-il ? Il se trouverait accumuler une telle quantité de monnaie que celle-ci se trouverait énormément dépréciée et qu'il s'ensuivrait une hausse générale des prix, laquelle aurait nécessairement pour effet d'arrêter ses exportations. Comment, en effet, des marchandises qui seraient beaucoup plus chères à l'intérieur qu'à l'étranger pourraient-elles trouver acheteur à l'étranger ? Si la France, devait toucher en monnaie, chaque année, le prix de ses 7 milliards d'exportations, son stock numéraire se trouverait doubler chaque année — et que pourrait-elle faire de cette masse de numéraire dépréciée, sinon s'en débarrasser en l'employant précisément en achats à l'étranger, c'est-à-dire en importations ?

L'engrenage des faits se présente donc ainsi :

Y a-t-il excès d'importations ? Alors il y a une sortie de numéraire, laquelle détermine une baisse des prix, laquelle baisse a pour effet tout à la fois d'enrayer l'importation et de stimuler les achats de l'étranger, c'est-à-dire les exportations ;

Y a-t-il excès d'exportations ? Alors il y a une inondation de numéraire, laquelle détermine une hausse des prix, laquelle hausse a pour effet tout à la fois d'arrêter les achats de l'étranger, c'est-à-dire les exportations, et de stimuler au contraire les achats des nationaux au dehors, c'est-à-dire les importations.

En résumé, il y a un jeu automatique dans la balance des comptes qui lui permet de reprendre d'elle-même la position

d'équilibre quand elle s'en est écartée — la variation de valeur de la monnaie opérant à la façon de ces régulateurs des machines à vapeur qui tendent à ramener toujours la vitesse de la machine à sa position d'équilibre. Le courant ne peut jamais persister dans le même sens, pas plus qu'un courant de marée : tôt ou tard il se renverse et, après avoir emporté le numéraire, il le rapporte.

C'est Ricardo qui a donné à cette démonstration une formule très frappante en disant que *l'échange international tend toujours à prendre la forme du troc* — comme chez les sauvages, sauf, bien entendu, la supériorité des procédés employés, c'est-à-dire que l'échange ne se fait pas en nature, en troquant marchandises contre marchandises mais plus exactement en compensant les titres de créances qui représentent les marchandises échangées.

Et mieux encore, dit-on, l'expérience a démontré que toutes les fois que, à la suite d'un traité de commerce ou par toute autre cause, un pays a vu ses importations augmenter dans une forte proportion, il n'a jamais manqué de voir ses exportations augmenter parallèlement. Et réciproquement si, par le moyen d'un tarif protectionniste, il réussit à diminuer ses importations, il doit s'attendre à voir diminuer proportionnellement ses exportations.

Cette théorie trouve certainement une confirmation dans les faits, puisque les statistiques démontrent que le numéraire n'intervient que pour une très faible part dans le règlement du commerce international — 6 à 7 p. 0/0 environ. Il faut donc bien admettre que la balance des comptes se règle d'elle-même et que créances et dettes tendent à s'équilibrer. C'est ce que, dans l'école de Bastiat, on appelait une « harmonie économique » (1).

(1) Les choses se passent autrement quand un pays se trouve au régime du papier-monnaie et n'a plus d'or à envoyer à l'étranger. En ce cas il est évident que le mécanisme automatique expliqué ci-dessus ne peut plus jouer. En ce cas le pays peut importer indéfiniment sans que les prix baissent : ils montent au contraire par suite de l'inflation croissante du papier-monnaie. Telle est la situation de la France aujourd'hui.

Mais si en ce cas l'équilibre ne peut se rétablir par la sortie du numéraire

Néanmoins aujourd'hui on n'est pas si affirmatif et on admet que c'est une situation fâcheuse pour un pays que d'avoir — nous ne disons plus une balance de commerce défavorable, ce qui, en effet, ne signifie rien — mais une balance des comptes qui le constitue débiteur de l'étranger.

En effet la diminution de son stock monétaire implique un appauvrissement — sinon en soi, du moins relativement aux autres pays — et la baisse des prix, en admettant qu'elle soit le remède, n'en est pas moins un mal aussi : tous les producteurs en savent quelque chose car ils voient leurs profits diminuer, et aussi les ouvriers, car la baisse des prix est toujours suivie d'une baisse des salaires.

D'autre part l'existence d'un solde débiteur, en dehors même de ses conséquences, est généralement la révélation d'une situation fâcheuse : — elle indique, soit que le pays ne peut suffire à ses besoins ni payer avec son travail ce qu'il demande à l'étranger ; — soit qu'il doit payer tribut à des citoyens absentéistes qui vont manger leurs revenus au dehors.

Et le pire sera si le pays, ne trouvant pas d'argent pour payer ce solde éternellement débiteur, *emprunte pour s'acquitter*, comme ces fils de famille qui font renouveler à chaque échéance les billets qu'ils ont souscrits ! (1).

et la baisse des prix, il tend nécessairement à se rétablir par une autre voie, par la dépréciation de la monnaie nationale relativement à la monnaie étrangère : c'est ce qu'on appelle la hausse du change (voir ci-après). La hausse du change a pour conséquence que l'achat de produits étrangers devient de plus en plus onéreux, et au contraire la vente à l'étranger de plus en plus lucrative.

En effet nous voyons les exportations de la France augmenter rapidement malgré la désorganisation de ses industries, et la différence entre les exportations et les importations, qui était effrayante, diminuer d'une année à l'autre. Et déjà dans les premiers mois de 1921 les exportations ont dépassé les importations.

(1) Telle est malheureusement en ce moment la situation de la France, mais la guerre est une excuse et d'ailleurs la situation actuelle de beaucoup d'autres pays d'Europe est bien pire.

IV

Le protectionnisme.

Les protectionnistes n'en sont plus à croire que la monnaie constitue la plus enviable des richesses et ne se donnent plus pour but principal d'en augmenter le stock, quoique pourtant ils soient encore obsédés par la préoccupation d'une balance du commerce défavorable (voir le chap. précédent), Ils ne sont pas hostiles au développement du commerce international et ils le prouvent d'ailleurs par les efforts qu'ils font par tous pays pour se le disputer. Mais ils pensent que l'échange entre nations ne peut être abandonné au même laisser-faire que l'échange entre individus. Pour ceux-ci on peut laisser libre cours à la concurrence et à la loi de l'offre et de la demande: tant pis si les intérêts particuliers se trouvent sacrifiés à l'intérêt général. Mais quand il s'agit de sa patrie, on ne peut courir le risque de la voir ruinée ou assujettie par la prépondérance économique de nations rivales. L'intérêt national, l'égoïsme sacré, comme le nommait un ministre italien au cours de cette guerre, doit diriger la politique commerciale. En sorte que ce qu'on appelle le système protectionniste serait mieux nommé *système nationaliste*.

Voici leurs principaux arguments (1) :

1^o *Indépendance économique.*

Si on laisse l'échange international sans contrôle, les nations qui sont douées d'une supériorité économique par la nature ou par leur évolution historique, dans certaines branches de la production, accapareront progressivement tout le marché mondial, ainsi que c'est le cas pour les grandes maisons sur le marché national. Les nations moins

(1) Ajoutez l'argument déjà exposé ci-dessus p. 330, à savoir que toute importation crée une dette, et la plus grosse, à la charge du pays acheteur.

favorisées devront se contenter des industries qui ne leur seront pas disputées et finiront par être réduites à la condition de simples clientes. En supposant qu'elles puissent, elles aussi, trouver quelque branche où elles seront économiquement supérieures, elles devront s'y réfugier.

Mais s'il a été reconnu que, même pour les individus, la spécialisation dans un même travail est funeste à leur développement physique, intellectuel et moral (voir p. 200), que dire pour un peuple ! Devons-nous prendre pour idéal un monde dans lequel la France ne produirait que des vins fins et des chapeaux de dames, l'Angleterre des cotonnades, l'Allemagne des produits chimiques, les Etats-Unis des machines, la Chine du thé, l'Australie de la laine, la Russie du blé, la Suisse des horloges, et la Grèce des raisins secs ! Un pays où, en poussant le système à l'extrême, tous les hommes feraient le même métier, ne serait plus qu'une masse amorphe, sans organisation. La biologie nous enseigne que le développement d'un être organisé et son rang sur l'échelle de la vie sont en raison de la variété et de la multiplicité de ses fonctions et de la différenciation des organes qui y pourvoient. Il en est exactement de même d'un peuple ; s'il veut s'élever à une vie intense et riche, il doit s'efforcer *de multiplier chez lui toutes les formes d'activité sociale*, toutes ses énergies, et veiller par conséquent à ce que la concurrence étrangère ne vienne pas les détruire l'une après l'autre.

Et d'ailleurs si une nation se laisse cantonner dans une spécialité, qu'advient-il d'elle au jour d'une déclaration de guerre ? La guerre d'hier n'a-t-elle pas suffisamment montré quel danger court un pays qui a désappris à se suffire à lui-même et doit demander le nécessaire au pays voisin, peut-être ami aujourd'hui, ennemi demain ? C'est la défaite certaine, quelle que pût être par ailleurs sa supériorité militaire (1).

(1) « Le tarif douanier est une des conditions d'indépendance de la patrie ». Discours du Ministre du Commerce (alors M. David) au Sénat le 11 mars 1910. Et depuis la guerre cet argument a pris une force invincible sur l'opinion publique.

2° Travail national.

Pour les libres-échangistes l'échange international a pour avantage essentiel d'économiser pour chacun des pays co-échangistes une part du travail qu'il devrait fournir s'il voulait se procurer ce produit par son propre travail (voir p. 327). Mais là où les libres-échangistes voient une *économie de travail* et s'en réjouissent, les protectionnistes voient une *suppression de travail* et s'en affligent. En effet, étant donnée notre organisation sociale fondée sur la division du travail, on ne saurait économiser une certaine quantité de travail *sans rendre inutile une certaine catégorie de travailleurs*. Le commerce des soies avec la Chine est un avantage pour les consommateurs français puisqu'il leur permet de se procurer des soies avec moins de dépenses et moins de travail : mais les agriculteurs et travailleurs des Cévennes qui vivaient de cette industrie se trouvent en quelque sorte expropriés.

A l'heure actuelle les fabricants d'automobiles et ceux de papier déclarent que si on laisse entrer librement les autos des Etats-Unis et le papier d'Allemagne, ils n'auront qu'à fermer leurs usines et à congédier leurs ouvriers.

3° Argument fiscal.

Les droits de douane sont le meilleur des impôts puisque *c'est l'étranger qui les paie*. Un pays ne doit donc pas hésiter à y recourir, puisqu'il y trouve l'avantage non seulement de protéger son industrie, mais de se procurer des ressources qui ne coûtent rien à ses citoyens (1).

Et combien plus à cette heure où les contribuables succombent sous le poids d'impôts invraisemblables ! La France avait espéré que ses alliés prendraient à leur charge une part de ses frais de guerre ; ils n'ont pas cru pouvoir le faire. Mais on peut du moins les y faire participer sous forme de droit sur l'importation de leurs marchandises !

Les arguments que nous venons de résumer ont assurément une grande force puisqu'ils ont converti presque tous

(1) M. Méline, le *leader* protectionniste, disait à la tribune de la Chambre (séance du 28 février 1898) : « C'est l'étranger qui paie les droits de douane ».

les pays à la politique protectionniste. Toutefois il n'est pas difficile de convertir les hommes, collectivement ou individuellement, à un système quand il se trouve d'accord avec leurs intérêts. Or ce qui fait la force du système protectionniste c'est qu'il donne satisfaction évidemment aux intérêts des producteurs industriels et agricoles lesquels constituent, économiquement et politiquement, la partie active de la population, celle qui gouverne — jusqu'à présent du moins.

Les libres-échangistes, au contraire, ont à lutter contre tous les intérêts particuliers parce qu'ils se placent non seulement au point de vue international mais au point de vue des intérêts généraux et supérieurs de chaque nation.

Voyons d'abord ce qu'on peut répondre aux arguments des protectionnistes.

1° En ce qui concerne l'autonomie économique il faut reconnaître que la diversité des tâches, de même que celle des conditions sociales, est nécessaire au progrès. Et même nous admettons volontiers qu'il ne faut pas se laisser aller, comme les libre-échangistes y sont peut-être trop enclins, à accepter l'idée fataliste d'une division naturelle du travail entre les peuples, déterminée par les conditions physiques du sol et du sous-sol ou par de prétendues aptitudes innées des habitants. Il faut reconnaître au contraire qu'en dehors de certains cas de localisation d'industries, imposés par la force des choses (vol. I, p. 286), ce qu'on appelle les supériorités naturelles d'un pays ne sont généralement que des supériorités acquises qui ont eu pour point de départ des initiatives heureuses, souvent même des causes fortuites, mais qui se sont peu à peu enracinées par la pratique et propagées par l'exemple. On peut dire, si l'on veut, que la France a une supériorité naturelle pour la production des grands vins ou l'Allemagne pour la fabrication des teintures, parce que dérivées de la houille, mais on ne voit guère quelle nécessité naturelle, quel décret providentiel, auraient conféré aux midinettes parisiennes la spécialité des chapeaux de dames ou aux brasseurs de Munich celle de la bière — et moins encore celle de la fabrication des cotonnades ou des draps, ici

ou là. Il n'est jamais trop tard pour un pays, même quand il s'agit d'un pays aussi vieux que la France, pour tenter des voies nouvelles et essayer de faire aussi bien que les autres. Reste à savoir seulement si l'établissement de droits de douane est le meilleur moyen de stimuler les énergies nationales : ce n'est pas bien sûr (voir ci-après, p. 351).

Dans un livre allemand célèbre, List, le précurseur sinon le fondateur de l'Economie politique dite nationale, disait que chaque nation doit passer par une série de phases — agricole, industrielle, commerciale — et que la protection lui était indispensable à cet âge critique qui marque la transition de la première phase à la seconde. Dans son système donc il ne protégeait pas l'agriculture mais seulement l'industrie, et pour celle-ci seulement durant son enfance et jusqu'à sa maturité : aussi approuve-t-il l'Angleterre de s'en être émanicipée. List serait aujourd'hui considéré plutôt comme un libre-échangiste. C'est ce qu'on appelait la *protection-tutelle*.

Mais en fait il n'est pas facile de fixer le terme auquel la tutelle devra cesser : les industries intéressées trouveront que ce n'est jamais le moment et n'ont aucune honte à réclamer le bénéfice d'une minorité perpétuelle.

Aujourd'hui on parle plutôt de *droits compensateurs*. Si tel pays étranger, disons par exemple l'Amérique — à raison des ressources naturelles d'une terre encore vierge, ou parce qu'il n'a pas à supporter dans son budget les conséquences d'un lourd passé historique — peut produire du blé à 18 fr. le quintal, tandis que l'agriculteur français ne peut le produire qu'à 25 francs en moyenne, il est juste, dit-on, qu'un droit compensateur de 7 francs à l'importation vienne rétablir l'égalité des charges, de même qu'on le fait dans les courses de chevaux quand les jockeys n'ont pas le même poids.

Ainsi présenté, le néo-protectionnisme semble équitable. Seulement, quand on demande de rétablir l'égalité dans la concurrence par des droits compensateurs, encore faudrait-il savoir de quel côté est l'infériorité, de quel côté penche la balance ? Nous disons en France que cette compensation doit être faite contre les Américains, parce qu'ils ont plus de res-

sources naturelles, un sol non épuisé encore par vingt siècles de culture et un budget moins lourd. Mais les Américains disent que la compensation doit exister contre nous, parce que les salaires inférieurs payés à nos ouvriers, les journées plus longues qui leur sont imposées, la moindre valeur de l'argent en Europe, nous permettent de produire à des prix très inférieurs aux leurs.

Alors que conclure et qui trompe-t-on ici ? A qui la protection est-elle nécessaire ? Est-ce aux jeunes contre les vieux ou aux vieux contre les jeunes ? Est-ce aux faibles contre les forts ou aux forts contre les faibles ? Et que penser d'un argument qui peut servir indifféremment à deux thèses contradictoires ? (1)

D'autre part, il faut prendre garde que s'il est dangereux pour un pays de se spécialiser dans une seule tâche, comme un ouvrier d'atelier, ce ne serait pas une politique moins absurde que de prétendre tout faire et, pour mieux atteindre ce but, de prendre pour règle de se passer de l'étranger « à tout prix », ce qui veut dire même en s'infligeant des efforts inutiles et des sacrifices indéfinis. Or il est à craindre que la guerre actuelle n'ait pour effet de pousser dans cette voie tous les pays, belligérants ou même neutres, par la hantise du blocus et des privations qu'ils ont eu à subir. Déjà l'Angleterre se prépare à faire l'œuvre inverse de celle qu'elle avait faite il y a un demi-siècle, c'est-à-dire à remettre en culture les terres à blé qu'elle avait converties en pâturages. Et ce n'est pas seulement la production des aliments et des matières premières que chaque pays va s'efforcer de se réserver — mais aussi toutes les industries que les Anglais appellent industries-clefs (*key-industries*), celles prétendues indispensables au fonctionnement d'autres industries, comme, par

(1) En ce qui concerne l'inégalité des impôts, l'argument des droits compensateurs est fondé sur l'idée que les droits de douane sont supportés par les producteurs étrangers. Mais si, comme nous l'avons vu, ces droits retombent le plus souvent, sous la forme d'une élévation des prix, sur les nationaux, alors on pourra apprécier l'ironie de cette soi-disant compensation qui, sous prétexte d'égaliser la lutte, met double charge sur les épaules de celui qui est déjà le plus lourdement chargé !

exemple, celle des teintures dont l'Allemagne avait eu jusqu'à présent le quasi-monopole. Or, étant donné le caractère d'intégration des guerres modernes qui mobilisent pour leurs besoins non pas seulement tous les hommes mais tous les produits, il n'est plus guère d'industries dont on puisse dire qu'elle soit inutile à la défense nationale, et on se voit entraîné ainsi à tout protéger pour garantir l'indépendance nationale.

Il y aurait peut-être une leçon toute différente à tirer de la dernière guerre : c'est, tout au contraire, l'impuissance du blocus, tant d'un côté que de l'autre, à obtenir la décision attendue. En tous cas, pour éviter le retour de telles privations, la liberté des mers (1) serait un moyen plus sûr que de vains et onéreux efforts pour dresser entre les pays des cloisons étanches, régime qui ne serait qu'une façon de prolonger indéfiniment après la guerre le régime du blocus.

2° Quant à l'argument du travail supprimé ou tout au moins diminué, déplacé, on ne saurait non plus le contester. Mais c'est exactement le même que celui qu'on a fait valoir contre le machinisme et contre tout progrès industriel. Il est évident que toute invention, toute organisation qui permet d'obtenir une plus grande satisfaction avec un moindre effort (et c'est bien là le but de l'activité économique, voir p. 105) a nécessairement pour résultat de rendre inutile une certaine catégorie de travailleurs (2).

Mais il faut répondre aux protectionnistes, tout comme aux briseurs de machines ou aux adversaires des coopératives et

(1) Entendons par ces mots l'abolition du droit de capture des navires et de leurs cargaisons en temps de guerre, c'est-à-dire l'application à la propriété privée sur mer de la même règle de droit que celle admise aujourd'hui pour la propriété privée sur terre.

(2) Cette réduction du travail peut d'ailleurs n'être que temporaire :

a) Parce que l'abaissement des prix, résultant du libre-échange lui-même, entraînera un *accroissement de consommation* et par conséquent un *accroissement de production* : par exemple, la baisse des autos ou des soieries fera que nous en consommerons davantage.

b) Parce que l'abaissement des prix, en diminuant les dépenses des consommateurs sur un article déterminé, peut leur permettre de *reporter l'économie ainsi réalisée sur d'autres dépenses, ou de la placer.*

des grands magasins, que ce préjudice a pour compensation la baisse de prix réalisée précisément par cette économie de travail. Or les droits protecteurs, en maintenant ce travail inutile, tendent à renchérir le coût de la vie ou tout au moins à l'empêcher de diminuer. La plupart des articles de grande consommation, ceux qui intéressent l'ouvrier, sont meilleur marché dans les pays libre-échangistes, comme l'Angleterre ou la Belgique, qu'en France.

Comment pourrait-il en être autrement ? Il va de soi que le commerçant qui importe des marchandises devra ajouter à la valeur d'origine de cette marchandise le montant des droits payés par lui à la douane, exactement comme il doit y ajouter les frais de transport et d'assurance. Et encore, si la majoration de prix ne portait que sur les produits importés ce serait peu de chose, mais elle se répercute sur toute la production intérieure en sorte que le public se trouve payer de sa poche, sous la forme de supplément de prix, dix fois ce que perçoit l'Etat !

Les protectionnistes répondent que la hausse des prix n'est pas une conséquence nécessaire des droits à l'importation, car pourquoi ne pas admettre que le vendeur étranger les prendra à sa charge ? Cela est possible en effet. Le droit qui frappe ses produits mettant le vendeur dans cette alternative ou *de restreindre le chiffre de ses ventes* ou *de faire un sacrifice sur le prix*, il est possible que, tout compte fait, son intérêt l'engage à choisir le second parti, c'est-à-dire à prendre à sa charge tout ou partie du droit. Remarquons pourtant que pour que les producteurs étrangers se résignent à cette extrémité, il faut deux conditions préalables : — la première, que le prix de revient le leur permette ; — la seconde, qu'ils ne trouvent pas le moyen d'écouler leurs produits sur un autre marché.

Mais ce sont là des cas exceptionnels et ce qu'il faut remarquer c'est que lorsqu'ils se réalisent le résultat est *tout à fait contraire aux intentions des protectionnistes* : ceux-ci ne sont donc pas fondés à les invoquer en faveur de leur système. Il est bien évident que lorsque des industriels ou des agricul-

teurs réclament auprès des pouvoirs publics des droits protecteurs c'est parce qu'ils estiment que leurs prix de vente sont insuffisants ou parce qu'ils craignent de les voir baisser et, par conséquent, les droits réclamés n'ont d'autre but que de déterminer cette hausse ou, ce qui revient au même, d'empêcher la baisse prévue. Et si on venait leur dire : Nous vous accordons les droits demandés, mais nous vous avertissons qu'ils ne feront pas monter les prix — nul doute que les intéressés ne répondissent : s'il doit en être ainsi, gardez vos droits protecteurs, nous n'en avons que faire !

La hausse des prix est donc, sinon toujours le résultat, du moins toujours le but du protectionnisme. Cela est si vrai que dans les temps de disette le législateur se hâte de *suspendre le droit*. Dès le début de la guerre actuelle tous les États se sont empressés de décréter la libre entrée des céréales et autres denrées, afin d'enrayer si possible la hausse des prix. Comment, en présence de tels faits, pourrait-on soutenir de bonne foi que les droits de douanes n'ont pas d'effet sur les prix ?

3° Quant à l'argument fiscal, il y a été déjà répondu parce que nous venons de dire. Il ne serait fondé que s'il était établi que le droit de douane est payé par l'étranger ; cela peut arriver exceptionnellement, mais il est absurde de l'ériger en thèse générale. Ce serait vraiment trop commode si un pays pouvait se procurer l'argent dont il a besoin en le prenant dans la poche de l'étranger. Et d'ailleurs si tel était le cas, comme chaque Etat ne manquerait pas d'user du même procédé, aucun ne s'en trouverait mieux.

Au reste, les libre-échangistes ne critiquent pas le droit de douane en tant que droit fiscal, mais ils font remarquer avec raison que le but fiscal non seulement ne doit pas être confondu avec le but protectionniste mais même lui est opposé. En effet, si le droit a un but protectionniste il ne peut avoir pour objet que de réduire l'importation et par là de tarir la source même du revenu fiscal. Au contraire, si le droit est fiscal, le fisc devra, comme tout marchand pour fixer son prix, chercher le tarif qui, multiplié par la quantité importée, donnera le bénéfice maximum.

Ne pourrait-on pas établir un système protectionniste sans droits de douane?(1) Si, certainement. Il y a même plusieurs modes. Le plus connu est celui des *primes à la production*, c'est-à-dire d'une somme d'argent allouée par l'Etat au producteur, sous certaines conditions.

Ce mode de protection paraît très supérieur, au point de vue théorique du moins, à celui sous forme de droits de douane. En effet, il ne donne lieu à presque aucun des griefs que l'on fait valoir contre les droits de douane :

a) les primes n'apportent aucune entrave au commerce extérieur et permettent le plein développement des importations puisqu'elles laissent libre entrée aux produits étrangers ;

b) il est facile de les payer à qui de droit, tandis que les droits de douane exigent une administration coûteuse et créent toute une puissante et démoralisante industrie qui s'appelle la contrebande ;

c) elles ne portent aucun préjudice aux consommateurs, puisqu'elles ne relèvent pas le prix des produits ;

d) elles ne gênent en rien la production, puisqu'elles ne renchérissent pas le prix des matières premières et ne relèvent pas le coût de production. Au contraire ! elles peuvent être graduées de façon à stimuler les progrès de l'industrie protégée.

C'est ainsi que les primes accordées à la marine marchande sont plus ou moins importantes suivant que le navire est à voiles ou à vapeur, en bois ou en fer, et suivant la vitesse. C'est ainsi que les primes accordées par la loi de 1891 aux filatures de soie sont en raison du degré de perfectionnement de leur outillage. De même celles pour le sucre qui ont

(1) Il y a deux modes de fixation des droits de douane :

a) *Ad valorem*, lorsqu'il est un tant pour cent sur la valeur de l'objet imparti, valeur généralement déterminée par la facture de vente, parfois par l'estimation de la douane ;

b) *Spécifique* lorsqu'il est fixé d'avance d'après la nature de la marchandise — un droit pour chaque article, comme les prix de vente dans un magasin — ce qui nécessite l'établissement d'un énorme catalogue où il faut chercher le tarif pour chaque article.

contribué à perfectionner non seulement la production du sucre, mais la culture des betteraves.

Malheureusement ce système provoque souvent des droits de rétorsion de la part des autres Etats. En outre il a ce vice rédhibitoire, c'est que les primes constituent une *dépense* pour le budget de l'Etat, tandis qu'au contraire les droits de douane constituent une *recette*. Or, les Etats, étant généralement obérés, surtout à cette heure ! sont naturellement plus disposés à toucher de l'argent qu'à en donner.

A vrai dire nous verrions là aussi un avantage plutôt qu'un inconvénient parce qu'il n'y aurait plus moyen de faire croire aux contribuables que la protection les enrichit : ils sauraient exactement ce qu'elle leur coûte.

V

Le Libre-Echange.

Après avoir ainsi réfuté les arguments des protectionnistes, les libre-échangistes prennent l'offensive et font valoir maints griefs contre le système protecteur :

1° D'abord d'être rétrograde, en sens contraire de l'évolution économique laquelle a pour caractéristique l'élargissement successif du marché, d'abord domestique, puis urbain, puis national, et voici qu'il veut devenir mondial. Les douanes extérieures sont une survivance des douanes intérieures qui existaient autrefois entre les provinces d'un même pays et qui, en France, furent abolies par la Révolution, et elles ont la même cause. Tout producteur désire écarter ses concurrents : il a bien été obligé d'y renoncer vis-à-vis de ses concitoyens à partir du jour où, l'unité nationale étant faite, la loi est devenue la même pour tous, mais c'est encore possible vis-à-vis des concurrents étrangers et il en profite. Ces entraves mises aux échanges internationaux, à seule fin de satisfaire les intérêts privés, disparaîtront comme les autres, mais en attendant elles ont les mêmes

effets fâcheux qu'avaient les douanes intérieures. Elles sont des barrières qui entravent la circulation. Car il ne faut pas oublier que endiguer le courant de l'importation c'est endiguer du même coup le courant de l'exportation (ci-dessus p. 337) et par conséquent c'est aller au rebours de tous les efforts que font les peuples pour faciliter les communications, pour percer les montagnes, couper les isthmes, sillonner les mers de lignes de paquebots et de câbles télégraphiques, ouvrir des Expositions et foires internationales, établir des conventions monétaires, etc. Peut-on imaginer pire folie que de commencer par dépenser des centaines de millions pour percer des tunnels sous les Alpes ou jeter des ponts sur la Manche et, cela fait, mettre des douaniers à chaque bout pour arrêter ces marchandises ou les rançonner ! On a dépensé des milliards sur la Seine, le Rhône, la Gironde, les canaux, les ports, pourquoi?... pour abaisser de quelques centimes le coût de transport des marchandises qui viennent par là de l'étranger, mais en même temps on relève leur prix de 20 à 30 p. 0/0 par des droits de douane ! (1).

2^e Le protectionnisme porte préjudice non seulement aux consommateurs, cela va sans dire, mais aux producteurs eux-mêmes, d'abord en renchérissant leurs matières premières et outillage (2), puis en les endormant dans la routine d'une situation garantie contre la concurrence extérieure.

(1) « Un droit de 20 p. 0/0 équivaut à une mauvaise route, un droit de 50 p. 0/0 à un fleuve large et profond sans les moyens nécessaires de le traverser ; un droit de 70 p. 0/0, c'est un vaste marais qui s'étend des deux côtés du fleuve ; un droit de 100 p. 0/0, c'est une bande de voleurs qui dépouillent le marchand de presque tout ce qu'il a et l'obligent encore à se sentir heureux d'échapper avec la vie sauve ! » (David Wells, *A primer of tariff reform*, 1885). Voir les non moins spirituels pamphlets de Bastiat sur cet argument.

Nous lisons récemment dans un journal de Paris, un article d'un sénateur exaltant les bienfaits procurés par le blocus durant la guerre et en tirant cette conclusion ! « Plus les échanges seront difficiles, plus l'ingéniosité humaine tirera parti des ressources de la planète ». Voilà du moins un protectionniste logique !

(2) C'est si vrai que dans l'intérêt de certaines industries il a fallu corriger le droit à l'imputation par l'admission temporaire.

Le système dit de l'*admission temporaire* consiste à exempter de droits les matières premières destinées à la réexportation, lorsque, sous forme de

Dans un discours, le prince de Bismarck parlait de ces brochets qu'on place dans les étangs peuplés de carpes afin de tenir celles-ci en haleine et les empêcher de prendre le goût de la vase. Cette comparaison serait de mise ici. Si l'on veut — et tel est précisément le but des protectionnistes — qu'un pays garde son rang de grande puissance industrielle et commerciale, il faut l'obliger à renouveler constamment son outillage et ses procédés, à éliminer sans cesse les organes usés ou vieillis.

3° Au point de vue de la *répartition*, les droits protecteurs créent une injustice, car ils ont pour effet de garantir un revenu minimum aux propriétaires, revenu qui leur est payé par les consommateurs sous forme de majoration de prix, comme nous venons de le voir, et privilège d'autant plus choquant que la loi refuse (hormis de rares exceptions) de garantir aux salariés le salaire minimum qu'ils réclament aussi. Ce n'est pas à tort que les libre-échangistes reprochent au protectionnisme d'être le socialisme des riches.

4° Enfin si nous quittons le terrain économique pour nous transporter sur celui de la politique internationale, le protectionniste nous apparaîtra comme ayant été, dans le passé et plus encore de nos jours, une des causes les plus redoutables des guerres internationales. Le vocabulaire des protectionnistes est lui-même tout rempli de mots et d'images empruntés à la guerre; on n'y entend parler que de guerre de tarifs, d'invasion de produits étrangers, de conquête des marchés extérieurs. Quand un pays a été nourri de cette idée qu'il ne peut s'enrichir ou même faire vivre sa population qu'en s'ouvrant des débouchés au dehors, il est bien tenté, s'il ne peut y réussir de bonne grâce, de les ouvrir par la force. Et il doit arriver encore ceci que lorsqu'un pays se voit fermer

produits manufacturés, elles auront à disputer aux marchandises étrangères le marché international. C'est ce qu'on appelle l'*admission temporaire*. A n d'éviter des fraudes trop faciles, on fait souscrire à l'importateur un engagement de payer les droits sous peine d'amendes sévères (avec caution, d'où le nom d'*acquit-à-caution*) — si, dans un certain délai, il n'a pas justifié de la réexportation de ces matières premières transformées.

les marchés des pays voisins, alors il va chercher outre-mer les débouchés qu'il estime indispensables à son industrie ou à sa population, en sorte que le protectionnisme apparaît comme un des facteurs de la politique coloniale, et celle-ci engendre à son tour de nouveaux conflits. Sans entrer dans des précisions qui seraient en dehors du cadre de ce livre, on ne peut mettre en doute que les rivalités coloniales n'aient été pour beaucoup dans l'état de tension qui a précédé et préparé la guerre actuelle (1).

VI

Le régime de traités.

S'il fallait opter entre les deux régimes que nous venons d'exposer, protectionnisme ou libre échange, nous n'hésiterions pas à préférer le second, car nous pensons avec Bastiat que, toutes les fois qu'il y a doute, c'est l'intérêt du consommateur qui doit servir de norme.

Néanmoins le régime libre-échangiste, compris à la façon anglaise, le *free trade* de Manchester, ne nous paraît non plus réaliser l'idéal désirable dans les relations entre nations. Il se trouve même, à notre point de vue, entaché d'un vice quasi rédhibitoire : c'est de s'en remettre, pour le bien de tous, au laisser-faire, à cet acte de foi que tous les actes individuels d'échange entre habitants de tous pays doivent conspirer inconsciemment au bien de tous. Or nous avons essayé dans ce livre à maintes reprises de montrer la fragilité de ce finalisme optimiste, tout particulièrement quand il s'agit des bienfaits de la concurrence.

Si donc le régime protectionniste nous paraît haïssable c'est

(1) On sait que dans les fameuses 14 propositions du président Wilson se trouve celle-ci (la 3^e) : « suppression, autant que possible, de toutes les barrières économiques et égalité des relations commerciales pour toutes les nations consentant à la paix et à une association en vue de la maintenir ».

Mais elle n'a passé que sous une forme méconnaissable et sans portée dans le Pacte de la Société des Nations (article 23^e du Traité de Versailles).

en tant qu'il se donne pour but de réaliser pour chaque peuple le « chacun pour soi, chacun chez soi », et parce que les buts visés par chaque pays se trouvent nécessairement antagonistes, chacun cherchant à pénétrer chez le voisin et à empêcher le voisin d'entrer chez lui. Mais faut-il en conclure que le libre-échange répond mieux à l'idéal coopératif « chacun pour tous » ? Il est permis d'en douter. Lorsque nous avons étudié le commerce intérieur, nous avons dû constater que, quoique né sous les auspices favorables de la liberté du travail et de la liberté des échanges, il a abouti trop souvent à la lutte pour la vie entre producteurs, au renchérissement des denrées ou à la détérioration de la qualité pour les consommateurs, à ce point qu'il a fallu remplacer peu à peu le régime de libre concurrence commerciale par le régime des ententes commerciales et des associations coopératives. Il y donc tout lieu de craindre que ce même régime de libre concurrence étendu au commerce international n'aboutisse aux mêmes résultats. En somme, le libre-échangisme, tel qu'il s'exprime dans la formule « laisser-faire, laisser-passer », n'est aussi, tout comme le protectionnisme absolu, qu'une des faces de la lutte pour le profit. Entre les nations comme entre les individus, nous devons chercher à établir des rapports qui ne soient ni antagonistes, comme ceux du protectionnisme-nationaliste, ni compétitifs comme ceux du libre-échangisme, mais qui soient vraiment coopératifs.

D'autre part, tout en admettant que le libre-échange doit provoquer moins de conflits politiques entre nations que le protectionnisme, il serait exagéré d'en attendre la suppression de la guerre, comme l'affirment ses protagonistes (1). La lutte pour les débouchés qui caractérise ce régime ne semble pas être un facteur de pacification : les marchands de Manchester ne doivent pas être confondus avec les pionniers de Rochdale. Et on ne voit pas que l'Angleterre ait fait beaucoup moins de guerres que les pays protectionnistes.

(1) On trouvera cette thèse tout particulièrement accentuée dans le livre récent d'un grand industriel belge, M. Henri Lambert, *Pax Economica*.

Quand on a cherché le moyen de mettre fin à la guerre on n'a rien trouvé de mieux que de constituer la Société des Nations. De même si l'on veut supprimer ou réduire au minimum les guerres commerciales, que peut-on trouver de mieux que de lier les nations par des contrats, qui s'appellent des *traités* et qui, d'abord formés deux à deux, puis généralisés, constitueront progressivement une *Union commerciale* européenne ou mondiale. Tel est le régime coopératiste qui doit se substituer aussi bien au régime nationaliste, dit protectionniste, qu'au régime compétitif, dit libre-échangiste. Celui-ci ne permettra à aucun pays de fermer jalousement son marché, ni de chercher à conquérir les marchés étrangers, mais il se donnera pour but d'utiliser les ressources de chaque pays dans l'intérêt de chacun et de tous.

Ce régime des traités permet de donner, d'ailleurs, des satisfactions aux deux systèmes antagonistes.

Pour les libre-échangistes, le régime des traités de commerce offre les avantages suivants :

1° D'assurer la *fixité* des tarifs pendant une longue période de temps (généralement dix ans), ce qui est très favorable aux opérations commerciales. Il est vrai que, par contre, elle lie les pays contractants et leur ôte la possibilité de modifier leurs tarifs suivant les circonstances, mais ce lien doit être considéré comme un bien, non comme un mal, puisque, grâce à lui, les fabricants peuvent calculer et établir leurs prix pour une période assez longue.

2° D'établir une solidarité entre tous les pays, en dehors même des deux parties contractantes, par la clause dite « de la nation la plus favorisée », qu'il est d'usage d'insérer dans tous les traités et en vertu de laquelle *toute concession faite par un pays à un autre se trouve de plein droit étendue à tous ceux avec lesquels il a déjà traité.*

3° D'acheminer pas à pas vers un régime de plus en plus libéral par les concessions réciproques que les parties contractantes s'arrachent à chaque renouvellement, tandis que l'expérience prouve que le système protectionniste, une fois installé dans un pays, tend à s'aggraver et à se généraliser,

chaque industrie venant réclamer, l'une après l'autre, sa part.

Les traités de commerce permettent, d'autre part, de donner satisfaction à certaines réclamations du protectionnisme :

1° En imposant le principe de la *réciprocité* — ce que les Anglais appellent *fair trade* par opposition au *free trade* — c'est-à-dire : — a) en ouvrant la porte aux pays qui ouvrent la leur mais en la fermant à ceux qui la ferment ; — b) en permettant de se défendre contre une politique agressive de l'étranger, au cas où celui-ci voudrait forcer notre porte en donnant des primes d'exportation à ses fabricants ou en pratiquant le système du *dumping*.

Il a été souvent question du *dumping* avant la guerre et plus que jamais on s'en préoccupe pour après la guerre, parce qu'on voit là une arme de guerre économique spéciale à l'Allemagne et qui paraît aussi redoutable que les gaz asphyxiants. Le mot anglais (1) qui sert à désigner ce procédé indique pourtant qu'il n'est pas d'invention allemande — mais il est vrai que les Allemands ont su en user mieux que tout autre pays, grâce à l'organisation savante de leurs Cartels. Ces associations de producteurs, du jour où elles ont acquis un quasi-monopole sur le marché, ont intérêt à ne pas déprécier les prix par une production surabondante et, pour l'éviter, elles peuvent trouver avantage à déverser au dehors, fût-ce même à perte, le trop-plein de leur production. Toutefois on a exagéré les dangers de ce mode de concurrence, car il ne peut être qu'exceptionnel et même il peut procurer au pays importateur l'avantage d'une « bonne occasion », comme dit le marchand lorsqu'il veut tenter l'acheteur.

2° En permettant de ménager les *situations acquises*, de sauvegarder les industries dont la ruine entraînerait une trop grande perturbation, soit au point de vue politique et social, soit au point de vue économique — comme aussi en

(1) Littéralement le mot veut dire « jeter au tas, déblayer ».

permettant certaines *différenciations* de droits pour tenir compte de la situation respective de chaque pays et des industries qui, pour chacun d'eux, paraissent plus ou moins menacées par leur concurrence, tandis que le tarif général des douanes est nécessairement uniforme et ne peut comporter des majorations ou réductions de droits selon le pays de provenance, car ce serait une mesure de guerre. Si la France juge, par exemple, que l'industrie de la marine marchande au point de vue de la défense nationale, ou celle de la viticulture à raison de l'énormité du capital engagé et de l'abondance des salaires qu'elle distribue, doivent être maintenues à tout prix, les traités de commerce permettront de le faire.

Tels sont les avantages du régime des traités de commerce. Malheureusement la France suit une politique peu favorable à ce régime, car depuis la loi douanière de 1892 le Gouvernement peut conclure seulement des *accords* commerciaux mais toujours *révocables* au jour où il jugera bon de changer la loi des douanes (1), et il ne peut faire de concessions que dans les limites fixées par un double tarif *maximum* et *minimum*. Cette politique, inspirée par la haine des agrariens contre tout traité de commerce, est une des causes qui ont mis le commerce international de la France en arrière de

(1) C'est ce qu'il a fait en 1910 par un remaniement de tous les tarifs. — Voir pour la législation douanière de la France, le *Cours*, p. 377-390.

Il n'y avait qu'un seul pays, l'Allemagne, avec lequel la France fût liée par un véritable traité et même par un traité qui, à la différence des traités de commerce ordinaires, ne comportait aucune limitation de durée et ne pouvait être dissous que d'un commun accord — ou par une nouvelle guerre. C'est parce que ce traité faisait partie intégrante du traité politique de Francfort qui a clôturé la guerre de 1870-1871. C'était seulement un des articles, le fameux article 11, qui stipulait que les relations commerciales entre les deux pays auraient dorénavant « pour base le régime du traitement réciproque sur le pied de la nation la plus favorisée ». Cette clause d'ailleurs ne fut point imposée par le vainqueur, comme on n'a cessé de le répéter à tort dans presque tous les livres français, mais au contraire elle fut demandée par le négociateur français, M. Pouyer-Quertier.

Avec tous les autres pays il n'y avait que de simples accords commerciaux mais à presque tous, le tarif minimum était concédé.

Depuis la guerre, la France a dénoncé tous les accords afin d'avoir les mains libres, et naturellement a résilié le traité avec l'Allemagne.

celui de ses rivales. Pourtant si l'Angleterre finit par constituer en Union douanière tout son immense empire, si de leur côté les Etats-Unis réussissent, comme ils l'ont essayé dans divers congrès pan-américains, de constituer une Union douanière embrassant toutes les Républiques d'Amérique, alors, en face de ces deux Zollverein occupant chacun un tiers du monde, la création d'une Union commerciale embrassant tous les Etats du continent Européen serait indiquée : malheureusement, elle ne se trouvera pas facilitée par la guerre actuelle.

VII

Historique du Commerce international.

Le commerce international durant l'antiquité et le moyen âge n'avait pas le caractère général qu'il a pris de nos jours. Il était aux mains de quelques petits peuples qui, à raison de leur situation maritime — Tyr et Carthage dans l'antiquité, les républiques d'Italie ou les villes de la Hanse au moyen âge, la Hollande au commencement de l'histoire moderne — avaient pris le monopole du commerce et des transports. Les autres peuples jouaient un rôle purement passif. Ils accueillaient les commerçants étrangers comme les peuplades nègres de l'Afrique reçoivent aujourd'hui les marchands musulmans ou européens. — avec une certaine bienveillance, puisqu'ils se procuraient par là des marchandises qu'ils n'auraient pu produire eux-mêmes : ils cherchaient même à les attirer, ils leur concédaient au besoin des privilèges. Toutefois, ils leur faisaient payer, en échange de la protection qu'ils leur accordaient, certains droits qui étaient comme une sorte de participation sur leurs bénéfices ; ainsi font les petits rois africains sur les caravanes qui traversent leurs territoires. Les droits de douane, si on peut leur donner déjà ce nom, n'avaient donc au début qu'un caractère

fiscal et nullement protecteur. Qu'auraient-ils protégé, en effet, puisqu'il n'y avait point d'industrie nationale ?

Mais au xvr^e siècle, la question changea de face, et cela pour deux raisons :

1^o Parce que l'ouverture des grandes routes maritimes du monde donna au commerce international un développement inconnu jusqu'alors. La concurrence internationale — dont il ne pouvait être question quand le commerce ne transportait guère que des objets de luxe : pourpre de Tyr, brocards de Venise, lames d'épées de Tolède, épices des îles — commença à se faire sentir du jour où ce commerce fut assez bien outillé pour transporter des articles de consommation courante, tels que les draps des Flandres ;

2^o Parce qu'à cette date se constituaient les grands Etats modernes de notre Europe, et une de leurs préoccupations fut de se donner une politique nationale, c'est-à-dire de faire servir le commerce international à l'agrandissement de leur richesse et de leur puissance.

Ce fut alors que se constitua un ensemble de théories et toute une politique que l'on a appelé *le système mercantile*. On a un peu déformé ce système par la façon dont on l'exposait dans les traités classiques. On disait que les mercantilistes croyaient que l'argent était la seule et véritable richesse, que par conséquent un pays ne pouvait s'enrichir qu'en se la procurant ; et que pour cela, lorsqu'il n'avait pas la chance d'avoir des mines d'or ou d'argent, il n'avait d'autre moyen que de vendre le plus possible aux autres pays qui avaient de l'argent et ainsi de le leur soutirer peu à peu. Si au contraire il avait l'imprudence d'acheter au dehors, il se dépouillait par là de son numéraire. — Donc exporter le plus possible, importer le moins possible, en un mot chercher à avoir toujours une balance de commerce favorable, telle était la conclusion du système mercantile.

Elle n'apparaît pas si puérile qu'on le dit, si on la replace à sa date, à une époque où l'or et l'argent étaient plus rares qu'ils ne l'ont été peut-être à toute époque de l'histoire, alors que les besoins grandissants du commerce et de

l'industrie, sans parler des budgets des États nouveaux-nés, créaient une véritable famine de monnaie, et que l'on commençait à peine à inventer les moyens de crédit qui allaient permettre de la mieux utiliser. Si la découverte des mines du Nouveau Monde fut pour les hommes de ce temps un éblouissement et provoqua de si grandes convoitises, ce n'est point sans sujet ; c'est qu'elle vint juste au moment psychologique — providentiel, aurait dit Bastiat.

Les mercantilistes furent les précurseurs de ceux que l'on appelle aujourd'hui « économistes nationalistes ». Ils fondèrent les premières manufactures nationales, ils cherchèrent à attirer les bons ouvriers qui leur paraissaient une richesse non moins précieuse que l'or. Mais surtout ils conçurent l'idée de faire servir les droits de douane à écarter la concurrence étrangère et à développer l'industrie nationale : avec eux ces droits perdirent leur caractère *fiscal* pour devenir *protecteurs*. Ce fut avec Cromwell, en Angleterre, et Colbert, en France, que ce système, logiquement bien enchaîné, arriva à son plein épanouissement. On peut le résumer en trois points :

1^o Repousser par des droits protecteurs l'importation des produits fabriqués ;

2^o Au contraire, favoriser, par une réduction des droits, l'importation des denrées alimentaires, des matières premières et de tout ce qui sert aux fabriques ;

3^o Stimuler, par des encouragements aux manufactures ou par des primes, l'exportation des produits du pays.

Ce système, qu'on désigne généralement sous le nom de *Colbertisme*, a régné sans conteste jusqu'à l'apparition des économistes. On sait que les Physiocrates démolirent impitoyablement les théories du mercantilisme et que, prenant le contre-pied, ils arborèrent la devise : laissez faire, laissez passer. Or ils ne combattirent pas moins énergiquement pour la liberté des échanges, contre le système protectionniste, que pour la liberté du travail contre le régime corporatif. Mais la Révolution française, qui fit triompher leur doctrine en ce qui concerne la liberté du travail, ne

la réalisa nullement en ce qui concerne la liberté du commerce. Il est vrai que les vingt ans de guerre européenne qui suivirent n'étaient guère propres à préparer l'avènement du libre-échange.

En Angleterre cependant les idées d'Adam Smith avaient mûri. D'autre part le régime foncier, tel qu'il était établi dans les îles Britanniques, était bien fait pour discréditer le régime protectionniste, car c'était un spectacle particulièrement odieux que de voir les lords d'Angleterre, propriétaires par droit de conquête de presque toutes les terres du royaume, repousser le blé étranger pour vendre plus cher le leur, et profiter des besoins croissants de la population pour toucher des rentes de plus en plus élevées ! La Chambre des lords se trouvait donc en mauvaise posture pour résister au mouvement d'indignation déchaîné par la Ligue et, en 1846, à la suite de la conversion éclatante du ministre sir Robert Peel, elle fut obligée de céder. Les droits sur les blés une fois abolis, tout le reste de l'édifice protectionniste (y compris le fameux « Act de Navigation » de Cromwell auquel on attribuait la grandeur maritime de l'Angleterre) croula.

En France, une ligue fondée par Bastiat en 1846, à l'exemple de la ligue anglaise, échoua, les conditions sociales étant bien différentes. Mais l'empereur Napoléon III, dont la politique fut fondée sur l'alliance avec l'Angleterre et dont les instincts étaient démocratiques, profita du pouvoir autocratique, qu'il s'était réservé, pour signer avec le Gouvernement anglais, sans consulter la Chambre, un traité de commerce. Ce traité fameux de 1860, qui ne répondait nullement aux vœux du pays, n'en eût pas moins un retentissement prodigieux en Europe et fut immédiatement suivi de la conclusion de traités analogues entre toutes les puissances européennes, en sorte qu'on crut partout qu'il marquait la fin du régime séculaire du protectionnisme et ouvrait l'ère du libre-échange définitif.

Cependant le règne du libre-échange ne devait pas être de longue durée. D'abord les Etats-Unis étaient restés en dehors

de ce mouvement libre-échangiste. Ils ont toujours été protectionnistes, de naissance, peut-on dire. En effet la principale cause de leur révolte contre la mère-patrie fût que celle-ci ne leur permettait pas de fabriquer « même un fer à cheval » : il était donc naturel que leur première préoccupation fût de reconquérir leur autonomie industrielle. Mais les droits protecteurs, très modérés au début, allèrent s'aggravant de période en période et toujours par quelque motif nouveau. D'abord ce fut pour protéger leur industrie naissante : c'est de là que s'inspira le système de List ; — après 1866 ce fut pour payer les frais de la grande guerre civile : plus tard cette raison disparut, car, la plus grande partie de leur dette étant remboursée, les Etats-Unis ne surent plus que faire de l'argent de leurs douanes, tellement que pour l'utiliser ils distribuèrent un milliard de pensions à de soi-disant invalides de la guerre — mais alors on découvrit un nouvel argument pour élever les droits de douanes, à savoir la nécessité de défendre les hauts salaires d'Amérique contre les bas prix et les bas salaires d'Europe. Et depuis lors, tarifs sur tarifs n'ont fait que s'aggraver.

L'Allemagne, dès 1833, en créant une Union douanière entre les différents Etats allemands, avait préparé son unité politique. Quand vint la période libre-échangiste, elle s'y rallia pleinement. Mais quand son unité politique fut faite, elle eut l'ambition de devenir une grande puissance industrielle et fit volte-face vers un protectionnisme autonome. On peut même dire que ce fut elle, avec l'Autriche, qui, en 1879, ouvrit l'ère de la réaction protectionniste qui devait rapidement gagner l'Europe entière. Pourtant, plus récemment (1892-1894), lorsque, ayant atteint ce premier but, elle dût chercher des débouchés au dehors, elle adopta un système mixte des traités de commerce qui était comme l'amorce d'un nouveau Zollverein embrassant toute l'Europe centrale, rêve auquel la défaite de 1918 vient de mettre, provisoirement, un terme.

Quant à la France, dès qu'elle pût se libérer en 1892 des traités de commerce conclus sous Napoléon III, elle

redevint protectionniste; et elle n'a fait depuis lors qu'accentuer sa marche en ce sens — et en 1910 encore par une aggravation de ses tarifs de douane.

Enfin il n'est pas jusqu'à l'Angleterre, la terre classique du libre-échange, où il ne commence à être ébranlé. Ce néo-protectionnisme s'est présenté d'abord sous la forme d'un impérialisme, c'est-à-dire inspiré surtout par un motif politique, celui de réunir par des liens d'intérêt les peuples qui composent l'immense Empire britannique. Pour cela il faudrait que les colonies, pour la plupart fortement protectionnistes, accordassent des réductions de droits aux produits de la métropole — et inversement que l'Angleterre réservât un régime privilégié aux produits de ses colonies, ce qui implique l'établissement de droits sur les produits étrangers. Mais plus encore que l'ambition impérialiste, d'autres forces poussent l'Angleterre, comme les autres pays, dans la voie protectionniste. Entr'autres la nécessité de se procurer des ressources pour l'accroissement énorme des dépenses causées par la guerre et des dépenses de solidarité sociale. Si elle ne les demande pas aux douanes il faudra qu'elle les demande aux riches: tel est, en effet, le programme du parti libéral, mais naturellement les industriels et propriétaires préfèrent les droits protecteurs et, pour gagner la classe ouvrière, les présentent comme un remède au chômage.

Il n'y a donc plus guère en Europe à cette heure que quelques petits pays, Hollande, Norvège, Danemark, qui soient restés fidèles au *free trade* parce que leur étendue est trop limitée pour qu'ils puissent prétendre se suffire; partout ailleurs, même en Suisse, les barrières de douane ont été relevées et les guerres de tarifs ont remplacé les traités de commerce.

Quelle influence la grande guerre a-t-elle exercé sur le commerce international? Elle a commencé par le quasi supprimer par l'action d'un double blocus, celui de l'Entente contre les Empires du Centre par leurs flottes, celui de l'Allemagne contre l'Entente par les sous-marins. Mais par

suite de la hausse vertigineuse des prix il s'est trouvé que, tout en diminuant comme quantités, le commerce international a augmenté prodigieusement comme valeurs (1).

Il est assez difficile de trouver dans les perturbations créées par l'état de guerre des arguments pour ou contre le protectionnisme ou le libre échange. Elles se prêtent, en effet, à des interprétations en sens opposé. On peut dire que puisque dès le début de la guerre les Etats belligérants se sont empressés d'abolir les droits sur les denrées alimentaires (pour la France, les droits sur le blé ont été abrogés dès le 31 juillet 1914, la veille de la mobilisation ; en Allemagne, en septembre) — c'est bien la preuve que l'on attendait de cette abrogation une baisse des prix, c'est donc une réfutation sans réplique de la thèse que les droits de douane sont payés par l'étranger. Mais, en sens inverse, les protectionnistes n'ont pas manqué de faire valoir le fait que tous ces Etats avaient failli être réduits à merci, faute de moyens de subsistances, et pour en conclure à la nécessité pour tout pays de se rendre indépendant de l'étranger (voir ci-dessus).

Aussi est-il difficile de dégager des directives pour la politique commerciale après la guerre. Tout ce qu'on peut dire c'est qu'elle se trouvera cruellement tiraillée entre des buts

(1) Voici les chiffres comparés pour 3 puissances en 1913 et 1920 (en milliards de francs) :

	France	Angleterre	Etats-Unis.
1913	15,3	35,3	21,7
1920	57,8	82,07	69,2

Comme cette augmentation tient uniquement à la hausse des prix et que cette hausse diffère énormément pour chacun de ces trois pays, il serait oiseux d'établir aucune comparaison entre le progrès du commerce dans ces pays.

Ce qui est remarquable c'est surtout le déséquilibre de la balance du commerce : excédent énorme des importations pour la France et l'Angleterre, excédent énorme des exportations pour les Etats-Unis. Pour la France la période des 6 années 1915-1920 s'est soldée par un excédent de près de 100 milliards de francs d'importation (24 milliards pour la seule année 1919). Heureusement les lois économiques expliquées ci-dessus et momentanément paralysées, commencent à rentrer en action et l'équilibre se rétablit en ce moment (1921).

Les Etats-Unis, au contraire, au cours de ces mêmes 6 années ont bénéficié d'un excédent de 17.334 millions de dollars, soit 90 milliards de francs au pair.

contradictoires : — d'une part, besoin pour chaque pays de pousser à l'exportation et de s'ouvrir les marchés des pays amis ou même neutres ; — d'autre part, nécessités pour chaque pays de procurer des ressources au fisc obéré et désir d'assurer son indépendance commerciale dans l'intérêt de la défense nationale.

CHAPITRE VI

LE CRÉDIT

I

Comment le crédit n'est qu'une extension de l'échange.

Le crédit n'est qu'un élargissement de l'échange — un échange dans le temps au lieu d'être dans l'espace. On peut le définir *l'échange d'une richesse présente contre une richesse future*.

Par exemple, un filateur de laine la vend à un fabricant de drap. Mais celui-ci n'a pas de quoi la payer, c'est-à-dire pas de richesse présente à donner en échange de celle qui lui est livrée. Qu'à cela ne tienne ! Ce fabricant donne en échange la richesse future qu'il se propose de créer avec cette laine, c'est-à-dire une valeur équivalente à prendre sur la valeur du drap quand il sera fabriqué.

Ici le fait de l'échange apparaît à l'œil nu : c'est bien une vente. La seule différence avec la vente ordinaire c'est qu'elle est faite *à crédit* au lieu d'être faite au comptant. Mais cette différence, qui paraît de peu d'importance, a des conséquences énormes. Ce n'est pas peu de chose que de faire entrer l'avenir dans la sphère des contrats !

Voici un autre mode de crédit où l'acte d'échange est moins facile à voir quoique virtuellement existant. Un fermier, n'ayant pas de blé pour semer, en emprunte à son voisin, c'est-à-dire qu'il s'engage à le rendre à la prochaine récolte. Bien entendu, il ne rendra pas le même blé puisqu'il s'en sera servi pour ensemençer son champ, mais un autre blé, celui qu'il retirera de la moisson. Les jurisconsultes romains disaient très bien que dans le prêt la chose était transférée en toute propriété — aussi l'appelaient-ils *mutuum* (de mien-tien) — et qu'il en était de même inversement de la chose similaire donnée lors du paiement. Si, au lieu de blé, nous supposons une somme d'argent, ce qui constitue aujourd'hui l'objet ordinaire du prêt, il n'est pas moins évident qu'ici encore il y a échange d'une richesse présente contre une richesse future (1).

Or, ces deux opérations, la *vente à crédit* et le *prêt*, constituent précisément les deux formes essentielles du crédit.

Les caractères essentiels du crédit sont donc : 1° la *consommation* de la chose vendue ou prêtée ; 2° l'*attente* de la chose nouvelle destinée à la remplacer. Car, tandis que, dans la location d'une maison ou d'une terre, le bailleur sait qu'elle lui sera restituée et ne la perd pas de vue un instant entre les mains de l'emprunteur, celui qui prête une chose destinée à être consommée sait qu'il s'en dépouille irrévocablement ; il sait qu'elle va être détruite et que telle est sa destination. Le sac de blé emprunté devra passer sous la meule pour devenir farine ou être enfoui sous le sillon en attendant la moisson nouvelle. Le sac d'écus emprunté, quel que soit l'usage qu'on veuille en faire, devra être vidé jusqu'à sa dernière pièce en attendant l'argent futur que l'on

(1) S'il s'agit d'un objet certain que l'emprunteur devra rendre tel quel, prêt d'une maison ou d'une terre (qui s'appelle bail à ferme ou à loyer), prêt à usage), en ce cas la définition que nous avons donnée ne s'applique plus : il n'y a plus d'échange, il y a *location* — mais aussi il n'y a plus de *crédit*, dans le sens propre de ce mot. On ne saurait dire que le propriétaire qui me loue un appartement me fait crédit, surtout quand il me fait payer le loyer d'avance ! ce qui est la règle pour les petits loyers.

espère gagner. Or, c'est là une situation redoutable, aussi bien pour la personne qui emprunte que pour celle qui prête, car voici ce qui va en résulter :

a) Quant au prêteur d'abord, il est exposé à des risques considérables. Sans doute, il compte sur une richesse équivalente qui viendra remplacer celle qu'il a prêtée, mais enfin elle n'existe pas encore ; elle devra être produite à cette fin et tout ce qui est futur est par là même incertain. Les législateurs se sont ingéniés à garantir le prêteur contre tout danger — et les précautions qu'ils ont imaginées à cet effet constituent une des branches les plus considérables de la législation civile : cautionnement, solidarité, hypothèques, etc.

Quand la créance est garantie par la livraison d'un bien de valeur au moins équivalente, meuble ou immeuble (pour l'immeuble, ni même parfois pour les objets mobiliers, la livraison n'a pas besoin d'être effective), en ce cas le maximum de sécurité est obtenu et on dit que le crédit est *réel*, voulant dire par là que la créance porte sur une chose, *res*. Pourtant, même en ce cas, la sécurité n'est pas absolue, car l'immeuble hypothéqué ou l'objet donné en gage peuvent perdre de leur valeur. Donc il faut toujours de la part du prêteur une certaine confiance, un acte de foi, et voilà justement pourquoi on a réservé à cette forme particulière du prêt le nom de « crédit » qui suppose, en effet, par son origine étymologique, un acte de foi (*creditum, credere, croire*). Et le crédit est appelé à justifier de plus en plus son beau nom, puisque, comme nous le verrons, le crédit dit *réel*, c'est-à-dire garanti par une hypothèque ou un gage, cède de plus en plus la place au crédit dit *personnel*, c'est-à-dire à celui qui, sous forme de comptes courants en banque ou de sociétés de crédit mutuel, se fonde uniquement sur la promesse de l'emprunteur. On dira, il est vrai, que c'est là un retour au passé, au temps antique de Rome où le créancier n'avait aussi d'autre gage que la personne même du débiteur ; mais la différence est grande, car alors c'était le corps même du débiteur qui servait de gage, un corps qu'on pouvait emprisonner, frapper, peut-être même couper en morceaux (*partes*

secanto, disait la loi des XII Tables), tandis qu'aujourd'hui le crédit personnel n'a pour gage que l'honorabilité du débiteur, non sa personne physique, mais sa personne morale.

b, Quant à l'emprunteur, son obligation ne consiste pas seulement, comme celle du fermier ou du locataire, à conserver la chose prêtée et à l'entretenir en bon état pour la restituer au terme fixé ; il faut qu'après l'avoir utilisée, c'est-à-dire détruite, il travaille à en reconstituer une autre équivalente pour s'acquitter au jour de l'échéance. *Il faut donc qu'il ait grand soin d'employer cette richesse d'une façon productive.* S'il a l'imprudence de l'employer improductivement, pour des consommations personnelles, ou si par malheur il ne réussit pas à reproduire une richesse au moins équivalente à celle qui lui a été prêtée, c'est la ruine. Et, de fait, l'histoire de tous les pays et de tous les temps est un véritable martyrologe des emprunteurs qui se sont trouvés ruinés par le crédit.

Le crédit est donc un mode de production infiniment plus dangereux que tous ceux que nous avons vu jusqu'à présent et qui ne peut rendre des services que dans les sociétés dont l'éducation économique est très avancée.

II

Qu'appelle-t-on des titres de crédit ?

Le crédit n'a véritablement pris naissance, en tant que mode de production, que du jour où les richesses futures, qui constituent son véritable objet, ont été en quelque sorte, quoique non existantes, réalisées et mises dans le commerce sous la forme de *titres négociables*. Il y a eu là une véritable révolution économique qu'on peut faire dater du XIII^e siècle. Voici comment il faut la comprendre.

Au début, la créance n'est pas conçue en tant que richesse car elle ne porte pas sur un objet matériel, sur une richesse quelconque : c'est un lien purement personnel entre le créancier et le débiteur. Selon la forte expression des glossateurs,

l'obligation adhère au corps du débiteur, *ossibus hæret*. Et si le débiteur ne rembourse pas, le créancier ne peut se payer sur ses biens : il n'a point d'objet à saisir, sinon le corps même du débiteur, et voilà pourquoi, comme nous le rappellerions tout à l'heure, il peut l'emprisonner ou même le couper en morceaux. Dans ces conditions, l'idée de créances *transmissibles*, c'est-à-dire la possibilité de mettre entre les mains de n'importe qui un tel pouvoir sur une personne, ne peut même pas venir à la pensée !

Mais bientôt — et les jurisconsultes romains ont fait ce grand pas — les créances sont assimilées aux biens matériels (*bona*), et on arrive par d'ingénieux détours à les rendre transmissibles (par la *novatio* et la *litis contestatio*).

Cependant cette transmission est restée toujours plus difficile que celle des biens matériels — et encore aujourd'hui, d'après notre Code civil, la cession des créances exige des formalités assez compliquées, notamment la notification au débiteur.

Mais le droit commercial, qui, comme on l'a fait remarquer souvent, devance toujours le droit civil et marche en éclaireur, a réalisé, dès le moyen âge, une double et admirable invention qui consiste à représenter le droit de créance par un titre écrit, une lettre (*lettre de change* ou *billet à ordre*).

Qu'est-ce que la lettre de change ? Un écrit par lequel le créancier intime à son débiteur *l'ordre de payer*, non à lui-même « tireur », mais à *un tiers*, lequel est généralement dans un autre lieu ou dans un autre pays. C'est grâce à cette forme que la lettre de change a été de tout temps spécialement employée pour régler les opérations à distance, de place à place, de pays à pays.

Le marchand de Venise, qui devait 1.000 ducats à un marchand d'Amsterdam, au lieu d'envoyer ces 1.000 ducats en espèces, ce qui, en ce temps-là, n'était guère commode, les remettait à quelqu'un de ses confrères de Venise ayant créance sur Amsterdam ; et celui-ci lui remettait en échange une lettre ordonnant à son correspondant d'Amsterdam de

payer 1.000 ducats à qui lui présenterait la lettre. Ainsi le marchand de Venise n'envoyait à son créancier d'Amsterdam que la lettre au lieu de monnaie et était tout de même libéré. Il en est de même aujourd'hui. — Mais, au début, cette lettre ne pouvait être utilisée que par celui qui l'avait tirée. Ce n'est que plus tard, au xv^e siècle, qu'on imagina de la rendre négociable par une simple mention au revers de la lettre, un *endossement*.

L'endossement n'a pas seulement pour effet de simplifier merveilleusement le règlement des affaires et de permettre de payer sans argent par un simple transfert de la lettre, mais aussi de fortifier la valeur de la lettre de change, puisque chacun de ceux entre les mains de qui elle passe et qui appose sa signature au dos devient solidairement responsable de la dette qu'elle représente. Le proverbe qui dit : pierre qui roule n'amasse pas mousse, est bien en défaut ici ; traite qui roule fait boule de neige et se grossit de garanties superposées. C'est donc un instrument de crédit parfait.

Pourtant l'endossement, quoique créant une facilité nouvelle pour la circulation, constitue en même temps un obstacle, non pas tant par la petite formalité de la signature à apposer que par la responsabilité qu'elle implique. Faisons un pas de plus : supprimons l'endossement lui-même et créons des titres de crédit qui pourront se transmettre simplement de la main à la main comme des pièces de monnaie : titres au porteur, chèques, billets de banque.

Cette fois, le dernier terme est atteint. Et désormais des masses prodigieuses de richesses — non pas précisément fictives, mais futures, ce qui est bien différent — viennent s'ajouter à la masse des richesses existantes et vont circuler sous la forme de titres négociables ou au porteur. Ces titres font l'objet d'un commerce colossal dont on ne pouvait se faire autrefois aucune idée, et les marchands qui ont la spécialité de ce commerce-là s'appellent les banquiers.

La création de titres représentatifs du capital n'a pas seulement pour utilité de faciliter les ventes, les prêts et les

paiements : elle a un effet plus curieux et en apparence quasi miraculeux : elle équivaut à un *dédoublément du capital* qui permet à deux personnes de l'utiliser à la fois.

C'est un prodigieux avantage, car s'il est très avantageux pour l'acheteur, dans l'achat à crédit, de garder son argent à sa disposition pendant un certain temps, à l'inverse il est très désavantageux pour le vendeur d'être réduit à s'en passer pendant le même laps de temps. Un fabricant a besoin tous les jours de faire des achats et de payer des salaires. Il ne peut marcher qu'à la condition de renouveler au jour le jour, par la vente de ses marchandises, le capital qui lui est nécessaire : mais s'il vend ses marchandises à crédit, c'est-à-dire sans être payé, il semble qu'il va lui devenir impossible de continuer ses opérations.

Comment faire ? On ne peut pourtant, semble-t-il, faire que le même capital se trouve *en même temps* à la disposition de deux personnes différentes, celle qui l'a prêté et celle qui l'a emprunté ?

Si, vraiment, on y parvient ! et c'est précisément le titre négociable qui réalise ce problème en apparence insoluble. En échange du capital par lui cédé, le prêteur ou le vendeur à terme reçoit un titre, c'est-à-dire un morceau de papier sous diverses formes, billet à ordre, lettre de change, etc., et ce titre représente une valeur qui, comme toutes les valeurs peut être vendue. Si le prêteur veut rentrer dans ses capitaux, rien de plus simple, il lui suffit de vendre, ou, comme on dit, de *négocier* son titre.

Bien entendu, il n'y a là aucune sorcellerie et l'opération s'explique très naturellement, ainsi que nous allons le voir dans la section suivante.

III

Si le crédit peut créer des capitaux.

Le crédit a pris une telle importance dans nos sociétés modernes que l'on est tenté de lui attribuer des vertus miraculeuses. En parlant à chaque instant des grandes

fortunes fondées sur le crédit, en constatant que les plus vastes entreprises de l'industrie moderne ont pour base le crédit, on se persuade invinciblement que le crédit est un agent de la production qui peut, tout aussi bien que la terre ou le travail, créer la richesse.

Il y a là une pure fantasmagorie. Le crédit n'est pas un agent de la production : il est, ce qui est fort différent, un mode spécial de la production, tout comme l'échange, tout comme la division du travail. Il consiste, comme nous l'avons vu, à transférer une richesse, un capital, d'une main dans une autre, mais transférer n'est pas créer. Le crédit ne crée pas plus les capitaux que l'échange ne crée les marchandises. Comme le dit admirablement Stuart Mill : « Le crédit n'est que la permission d'user du capital d'autrui ».

Ce qui favorise l'illusion, c'est l'existence des titres de crédit. Nous avons vu que tout capital prêté était représenté entre les mains du prêteur par un titre négociable et de même valeur. Dès lors, il semble bien que le prêt ait cette vertu miraculeuse de faire deux capitaux d'un seul. L'ancien capital de 10.000 francs qui a été transféré à l'emprunteur et le nouveau capital qui se trouve représenté entre les mains du prêteur par un titre de 10.000 francs, cela ne fait-il pas deux ? — Au point de vue subjectif, ce papier est, en effet, un capital ; il l'est pour moi, mais il ne l'est pas pour le pays. Il est clair, en effet, qu'il ne pourra être négocié qu'autant qu'une autre personne voudra bien me céder en échange le capital qu'elle possède sous forme de monnaie ou de marchandise. Ce titre n'est donc point un capital par lui-même, mais il me donne simplement la possibilité de me procurer un autre capital en remplacement de celui dont je me suis dessaisi. Il est évident d'ailleurs que, quel que soit l'emploi que je veuille faire de cette valeur que j'ai en portefeuille, que je veuille la consacrer à mes dépenses ou à la production, je ne pourrai le faire qu'en convertissant cette valeur en objets de consommation ou en instruments de production déjà existants sur le marché. C'est avec ces

richesses en nature que je produirai ou que je vivrai, non avec des chiffons de papier (1).

Si tout titre de crédit, c'est-à-dire si toute créance constituait véritablement une richesse, il suffirait donc que chaque Français prêtât sa fortune à son voisin pour doubler du coup la fortune de la France et pour l'élever de 250 milliards à 500 milliards !

Ne peut-on dire du moins que ces titres représentent des *richesses futures* ? Parfaitement ! mais c'est précisément parce qu'elles sont futures qu'on ne doit pas les compter. On les comptera le jour où elles auront pris naissance. Jusque-là, entre les richesses présentes et les richesses futures, il y aura toujours cette différence notable que les premières existent, tandis que les secondes n'existent pas ! On ne produit pas et on ne vit pas avec des richesses en espérance. Autant vaudrait, en faisant le recensement de la population de la France, compter, à titre de membres futurs de la société, tous ceux qui naîtront d'ici à vingt ans.

Mais si le crédit ne peut être qualifié de productif, en ce sens qu'il ne crée pas les capitaux, il rend cependant d'éminents services à la production en permettant *d'utiliser le mieux possible les capitaux existants*.

En effet, si les capitaux ne pouvaient pas passer d'une personne à une autre et si chacun en était réduit à faire valoir par lui-même ceux qu'il possède, une masse énorme de capitaux resterait sans emploi. Il y a dans toute société civilisée nombre de gens qui ne peuvent tirer parti eux-mêmes de leurs capitaux, à savoir :

(1) Léon Say dit, dans sa préface à la *Théorie des changes* de Goschen : « Cette représentation absolue de la propriété par le titre a fait disparaître toutes les difficultés qui entravaient l'échéance et la transmission des droits. On envoie aujourd'hui, dans une lettre de France en Angleterre, d'Angleterre au Canada, de Hollande aux Indes et réciproquement, les usines, les fabriques, les chemins de fer, tout ce qui se possède, en un mot. La chose reste immobile, mais son image est sans cesse transportée d'un lieu à un autre. C'est comme un jeu de miroirs qui enverrait un reflet au bout du monde. Le miroir s'incline et le reflet va frapper plus haut, plus bas, à droite, à gauche. La chose est dans un lieu, mais on en jouit partout. Qui a le reflet la possède. »

Ceux qui en ont *trop* ; car dès qu'une fortune dépasse un certain chiffre, il n'est pas facile à son possesseur de la faire valoir par ses seules forces — sans compter que, d'ordinaire, en pareil cas, il n'est guère disposé à prendre la peine nécessaire pour l'employer ;

Ceux qui n'en ont *pas assez* : car les ouvriers, paysans, domestiques, qui ont fait quelques petites économies, ne sauraient donner eux-mêmes un emploi productif à ces capitaux minuscules ; et pourtant ces petits sous, une fois réunis, peuvent former des milliards ;

Ceux qui, à raison de leur *âge*, de leur *sex*e ou de leur *profession*, ne peuvent faire valoir par eux-mêmes leurs capitaux dans des entreprises industrielles : les enfants, les femmes, les personnes exerçant une profession libérale, avocats, médecins, militaires, prêtres, fonctionnaires et employés de tout ordre.

Et, d'autre part, il n'en manque pas de gens de par le monde, faiseurs d'entreprises, inventeurs, agriculteurs, ouvriers même, qui sauraient tirer bon parti des capitaux, s'ils en avaient : malheureusement, ils n'en ont pas.

Dès lors si, grâce au crédit, les capitaux peuvent passer des mains de ceux qui ne peuvent ou ne veulent rien en faire aux mains de ceux qui sont en mesure de les employer productivement, ce sera un grand profit pour chacun d'eux et pour le pays tout entier. Or, c'est par milliards que se chiffrent par tout pays les capitaux ainsi soustraits, soit à une thésaurisation stérile, soit à une consommation improductive, et fécondés par le crédit. On a dit avec raison que le crédit avait cette vertu de faire passer à l'état *actif* les capitaux qui étaient à l'état *latent*. En somme, le crédit joue vis-à-vis des capitaux le même rôle que l'échange vis-à-vis des richesses. Nous avons déjà vu que l'échange, en les transférant d'un producteur à un autre, ne les crée pas mais sert à les mieux utiliser et à mieux utiliser aussi le travail des producteurs et les ressources naturelles.

IV

Comment le crédit permet de supprimer la monnaie.

Que le crédit permette d'*ajourner* le paiement, cela est évident et résulte de sa définition même, mais qu'il permette de le *supprimer*, cela n'apparaît pas aussi clairement : car, dira-t-on, tôt ou tard, au jour de l'échéance, il faudra bien que le débiteur s'exécute et paie ? — Mais non ! cela même ne sera pas nécessaire.

Supposons que toute vente, au lieu de se régler en argent, se règle par la création d'un titre de crédit — lettre de change ou chèque — et que ces titres de crédit soient jetés sur le marché et passent de mains en mains par des transmissions successives. Il devra arriver pour la plupart d'entre eux qu'ils finissent par se rencontrer et par s'annuler les uns et les autres, soit par compensation, soit par confusion, comme disent les jurisconsultes.

Soit dans le monde trois pays, ou trois personnes, que nous appellerons A, B, C. Supposons, comme tantôt, que A est débiteur de B, lequel est débiteur pour la même somme de C, lequel à son tour est débiteur de A, n'est-il pas évident qu'au lieu de faire faire un circuit complet à la somme d'argent due respectivement par ces trois débiteurs à leurs trois créanciers — c'est-à-dire d'obliger A à payer 1.000 à B, lequel ensuite paiera 1.000 à C, lequel enfin remettra les 1.000 à A des mains de qui ils étaient sortis — il est plus simple de régler tout sans déboursier un sou ?

Mais n'est-il pas bien invraisemblable, dira-t-on sans doute, que C soit justement débiteur de A et se trouve là, comme à point nommé, pour fermer le cercle ? — Il est vrai, mais si C n'est pas débiteur de A, il sera peut-être débiteur de D, ou de E, ou de F, ou de G, ou de H, etc., jusqu'à ce que finalement, à force de voyager, le titre arrive par chance à quelqu'un, quelque X qui se trouvera débiteur de A, et alors le problème sera résolu. Plus il y aura de personnes qui

entreront en jeu, plus grand sera le cercle, et, évidemment, *plus il y aura chance de fermer le cercle, de boucler la boucle*. D'ailleurs il y a des intermédiaires tout exprès pour faire de ces chances-là des réalités : ce sont les banquiers, entre les mains de qui viendront se concentrer les lettres de change ou chèques de A, B, C, etc...

C'est tout d'abord dans le commerce international, dans l'échange de pays à pays, que l'on a appris à recourir au crédit pour se passer de monnaie. Les difficultés et les dangers de transporter à grande distance de grosses quantités de numéraire avaient inspiré aux Lombards, avons-nous dit, l'idée de la *lettre de change*, dont l'utilité principale était d'éviter un transport de monnaie entre deux places, grâce à un double paiement, un sur chacune des places. Mais si le transport de monnaie était supprimé, le paiement sur place ne l'était donc pas ! Il ne restait qu'un pas à faire pour y arriver — car il suffit de supposer que de chacune des deux places, disons Londres et Paris, il ait été tiré une lettre de change sur l'autre : puisque chacune des deux places se trouve créancière et débitrice de la même somme, il est clair que les deux créances pourront être éteintes par le mode de paiement qu'on appelle *la compensation* ; et si les sommes sont inégales, la compensation aura lieu tout au moins jusqu'à concurrence de la plus petite. Il suffit pour cela que des intermédiaires, qui sont les banquiers, se chargent de faire la balance.

Sans ces ingénieuses combinaisons, le commerce international eût été vraiment impossible. Comme nous l'avons montré ci-dessus, le numéraire qui voyage d'un pays à l'autre ne représente qu'une faible fraction de la valeur des marchandises échangées.

Mais ce n'est pas seulement dans les rapports internationaux, c'est aussi dans les rapports entre habitants d'une même ville ou d'un même pays que le titre de crédit peut remplacer la monnaie et la rendre inutile. C'est sous la forme de chèque surtout qu'il remplit cette fonction (voir ci-après p. 387).

Ne pourrait-on remplacer le chèque lui-même par de simples opérations d'écritures? Supposons que tous les habitants d'un pays aient un compte ouvert dans une seule banque (1) qui sera chargée d'encaisser, pour chacun de ses clients, toutes leurs recettes qu'elle inscrira à leur *crédit*, et de régler pour eux toutes leurs dépenses qu'elle inscrira à leur *débit*. A la fin de l'année, la Banque enverrait à chacun son compte. Il se solderait par une balance, soit en faveur de la Banque, soit en faveur du client. On reporterait ce solde pour l'année suivante, soit au débit du client dans le premier cas, soit à son crédit dans le second cas, et ainsi de suite. Il est clair qu'en généralisant ce système on pourrait théoriquement régler la totalité des transactions par de simples règlements d'écritures, par des *virements de parties*, comme l'on dit. Et on ne verrait plus cette armée de garçons de recettes coiffés d'un bicorne, et avec un portefeuille attaché par une chaînette, qui vont toucher les traites à domicile et se font de temps en temps assassiner!

Mais un tel régime en supprimant complètement l'instrument des échanges, tendrait alors, comme l'avait remarqué Stanley Jevons, à nous ramener à l'échange direct de marchandises contre marchandises, c'est-à-dire, en somme, au troc. C'est un phénomène analogue à celui qui tend à supprimer le marchand pour la mise en contact du producteur et du consommateur par les coopératives (2). Il y a, en effet, dans les procédés savants et compliqués qui constituent le dernier mot du progrès économique, une curieuse

(1) Ou à la Poste, qui a nécessairement pour client tout le monde. Le régime du chèque postal a été inauguré d'abord en Autriche en 1883, puis récemment en France.

(2) On pourrait en trouver dans les autres sciences sociales bien d'autres exemples non moins curieux : — le formalisme verbal des législations primitives tend à revivre dans les législations avancées, sous forme de formules inscrites sur des registres et créant le droit ; — le gouvernement direct par le peuple des cités antiques reparaît dans le *referendum* des constitutions modernes ; — le service militaire obligatoire pour tous les citoyens nous ramène au régime qui a précédé l'institution des armées permanentes, etc., sans parler de certaines armes, casques, chars de guerre, etc., et procédés de la guerre actuelle qui font revivre si curieusement ceux d'autrefois.

ressemblance avec les procédés primitifs des sociétés encore barbares. Ce n'est pas la première fois que l'on signale dans le développement historique des peuples cette marche singulière de l'esprit humain qui, parvenu au terme de sa carrière, semble revenir tout près de son point de départ, ayant décrit ainsi, non pas précisément un de ces grands cercles qui avaient si fort frappé l'imagination de Vico, mais plutôt une courbe en forme de spire ascensionnelle.

N'avons nous pas vu dans le chapitre précédent que le commerce international entre deux pays tend automatiquement à prendre la forme du troc, les exportations tendant toujours à se mettre en équilibre avec les importations ?

N'est-ce pas à une sorte de troc que l'on arriverait dans l'hypothèse que nous avons supposée, celle où tous les habitants d'un pays seraient clients d'une même banque ? Ce régime social, où nul n'aurait plus besoin de monnaie, ne pourrait fonctionner que parce que chacun paierait les produits ou les services qu'il consommerait avec ses propres produits ou ses propres services.

N'est-ce pas une sorte de troc qui est réalisé dans la merveilleuse institution du *Clearing-House* ? (voir ci-après p. 389) car ces liasses monstrueuses de chèques, lettres de change, qui y sont échangés et compensés chaque jour, ne sont que des signes représentatifs de monceaux de caisses, de ballots, de barriques, qui ont été échangés en nature ; et, pour qui sait regarder derrière les coulisses, le *Clearing-House* apparaît comme un grandiose marché analogue à ceux des peuplades africaines ou des cités disparues, avec cette seule différence qu'au lieu d'échanger des marchandises en nature on échange les titres qui les représentent.

La monnaie tend à devenir ainsi une pure abstraction. Et pourtant que nous voilà loin, malgré cette ressemblance superficielle, du régime grossier du troc ! Combien la monnaie, et avec elle la richesse dont elle est le signe, se trouve d'étape en étape — métal, papier, écriture — dématérialisée et comme sublimisée !

CHAPITRE VII

DES BANQUES

I

Les fonctions et l'évolution des banques.

Nous avons vu que l'échange des marchandises était à peu près impossible sans le secours de certains intermédiaires qui sont les marchands. De même, le commerce des capitaux serait impossible sans le secours de certains intermédiaires qui s'appellent les *banquiers*.

L'histoire des banques se rattache étroitement à l'histoire du commerce depuis le moyen âge, et chaque grande banque crée une étape nouvelle du développement commercial. Les premières furent celles des riches Républiques italiennes : Venise (1400 ?), Gênes (1407). La prééminence commerciale passe ensuite à la Hollande et nous voyons apparaître la célèbre banque d'Amsterdam (1609), suivie bientôt par celles de Hambourg et de Rotterdam. Enfin la création de la Banque d'Angleterre, en 1694, nous apprend que cette nation va hériter de la suprématie commerciale dans le monde. La Banque de France n'est venue que beaucoup plus tard, au commencement du xix^e siècle seulement. Toutefois, en 1716, Law avait fondé une banque remarquablement en avance sur son temps, mais célèbre surtout par sa triste fin.

Les banquiers, à l'origine, ont été tout simplement des marchands d'argent, des *changeurs*, comme on dit aujourd'hui. A Londres, au xvii^e siècle, c'étaient les orfèvres qui jouaient ce rôle. Mais tandis que les changeurs n'ont aujourd'hui qu'un rôle insignifiant — on ne les voit que dans

les villes frontières ou les gares, là où les étrangers ont besoin de changer leur monnaie — au moyen âge, la multiplicité prodigieuse des monnaies (chaque seigneur avait le droit de faire battre monnaie), la fréquence des falsifications clandestines, souvent commises par le souverain lui-même, rendaient très important le rôle de ces banques où chacun pouvait trouver de la bonne monnaie en payant un agio.

Les banquiers sont des commerçants tout comme les autres. Les commerçants opèrent sur des marchandises : les banquiers opèrent sur le capital circulant représenté par des titres de crédit ou du numéraire. Les premiers achètent pour revendre, et trouvent leur bénéfice à acheter le meilleur marché possible pour revendre le plus cher possible. Les seconds empruntent pour prêter, et trouvent leur bénéfice à emprunter le meilleur marché possible pour prêter le plus cher possible. Mais il est facile de comprendre que ces commerçants exercent une fonction économique de la plus haute importance, car nulle marchandise n'est plus importante que l'argent, dans notre vie moderne du moins, et ceux qui la détiennent ont le pouvoir, selon qu'ils l'accordent ou la refusent, de dispenser la fortune ou la ruine, ou tout au moins de réduire le commerçant ou l'industriel à l'impuissance. Dans les affaires, la suppression du crédit c'est la mort.

Voilà donc les deux opérations fondamentales de tout commerce de banque : emprunter et prêter — et comme ces emprunts se font le plus souvent sous forme de *dépôts* et ces prêts sous forme d'*escompte*, les banques sont fréquemment désignées sous ce nom « banques de dépôt et d'escompte ».

Mais à côté de ces deux opérations fondamentales, les banques en font beaucoup d'autres.

Il y a le prêt sur la simple honorabilité de l'emprunteur, qui consiste à ouvrir un crédit, généralement sous la forme d'un *compte courant*. Le compte est débiteur lorsque le client a touché plus qu'il n'a versé — et créditeur lorsque, au contraire, le client a versé plus qu'il n'a touché. Toutefois, cette façon de prêter « à découvert », comme l'on dit,

est fort dangereuse et n'offre aucune garantie réelle, et comme elle exige de la part du directeur de la banque une appréciation très exacte de ce que *vaut* chacun de ses clients, certaines banques s'y refusent. Les règlements de la Banque de France la lui interdisent absolument.

Il y a l'*avance sur titres*, qui est un prêt sur gage, le gage étant les valeurs mobilières déposées par l'emprunteur, lesquelles doivent représenter une somme toujours supérieure à la somme prêtée, pour parer aux risques de dépréciation.

Il y a le *report*, qui est aussi un prêt sur titres mais à court terme : il est fait pour ceux qui ayant acheté à la Bourse des valeurs à terme et ne se trouvant pas en mesure de payer au jour de l'échéance, veulent faire « reporter » le règlement de leur achat au mois suivant.

Il y a le prêt sous forme de *commandite industrielle*, c'est-à-dire de participation à la création d'entreprises, soit par l'avance d'un capital, soit par souscription d'actions, opération aventureuse dont nos grandes banques françaises s'abstiennent généralement, mais que les banques allemandes pratiquent sur grande échelle et qui n'a pas peu contribué à l'essor industriel de leur pays.

Il y a le prêt hypothécaire, mais celui-ci constitue sous le nom de *crédit foncier* une opération d'une nature spéciale qui est incompatible avec celles que nous venons d'énumérer et doit être réservée à des établissements spéciaux (voir dans le Cours *Crédit foncier*).

Enfin les banques ne se bornent pas à emprunter pour prêter : elles rendent aussi à leurs clients — qu'ils soient commerçants, Etats ou simples rentiers — divers services.

Aux capitalistes, elles rendent le service de *garder leurs valeurs* et d'en toucher les coupons, ce qui est une grande commodité pour eux, et aussi de leur faciliter le placement de leurs épargnes en leur indiquant de bons placements, ce qui est une source considérable de bénéfices pour le banquier, non à raison du droit de garde très minime qu'il perçoit, mais parce qu'il devient ainsi l'intendant de la fortune de ses clients ; il contrôle la vente de leurs titres et le rem-

ploi en titres nouveaux. Elles rendent aussi à leurs clients le service de faciliter leurs paiements à leurs fournisseurs ou créanciers en leur remettant des carnets de chèques payables sur leur caisse, et, quand ils voyagent, des *lettres de crédit* sur l'étranger.

Aux Etats et aux grandes sociétés, elles rendent le service de placer leurs emprunts auprès de leur clientèle — et comme elles ne rendent pas ce service gratis, tant s'en faut ! et que ces opérations se chiffrent parfois par milliards, c'est là une des sources des plus gros bénéfices pour les banques, particulièrement pour les grands établissements de crédit en France.

Il n'est pas nécessaire qu'une même banque fasse toutes les opérations que nous venons d'énumérer. Dans le commerce de banque, comme dans tous les autres, la loi de la division du travail et de la spécialisation s'applique. On peut même dire que certaines de ces opérations sont incompatibles entre elles. C'est ainsi que la commandite industrielle ou même l'escompte de traites à long terme, telles que celles tirées par un exportateur sur ses acheteurs dans les pays éloignés, et tout mode de prêt qui entraîne une immobilisation plus ou moins durable du capital, sans parler même du prêt foncier — ne peuvent être pratiquées par des banques de dépôt, lesquelles doivent tenir leurs fonds toujours remboursables à première demande. Il faut donc des banques spéciales pour aider à la création d'entreprises ou pour développer l'exportation.

La loi dite de concentration ne fait pas moins sentir son action dans le commerce de banque que dans celui des marchandises. Il est naturel que le même mouvement qui a conduit aux grands magasins conduise aux grandes banques. Cela est bien visible en France où depuis trente ans on a vu quelques établissements de banque, sous forme de sociétés par actions — notamment les trois dont les noms sont si connus du public : le *Crédit Lyonnais*, la *Société Générale*, le *Comptoir d'Escompte* — étendre leurs milliers de succursales sur tous les points de la France et faire aux banques locales,

qui sont généralement des entreprises individuelles, une concurrence écrasante. Le même mouvement se manifeste dans de bien plus grandes proportions dans les autres pays.

Les banques locales ne disparaissent pourtant pas complètement parce que, mieux que les grands établissements de crédit, elle peuvent aider et développer les industries locales. Si elles n'ont pas assez de fonds pour cela, elles ont la ressource de se syndiquer, de se fédérer. C'est la tendance qui s'accusait avant la guerre, et qui sans doute s'accroîtra après.

II

Les dépôts.

La première chose à faire pour un banquier c'est de se procurer des capitaux. Comment ? Il va sans dire qu'il peut employer d'abord son capital propre, s'il en a en quantité suffisante, et c'est ce que font encore la plupart des banquiers de province. Si la banque est constituée sous la forme de société par actions, alors son capital se trouve constitué par les souscriptions d'actions de tous les sociétaires et peut s'élever à des centaines de millions, comme celui de nos grands établissements de crédit. Elle peut s'en servir pour ses opérations et c'est ce que font quelques grandes banques, mais c'est l'exception. Généralement les grandes banques, du moins les banques d'escompte, n'emploient pas dans leurs opérations leur capital propre, individuel ou social : il ne figure que comme capital de garantie (1). Pourquoi ? Parce que ce capital reviendrait trop cher : il faudrait lui attribuer dans la comptabilité l'intérêt courant, 5 ou 6 p. 0/0, et, par conséquent, la banque ne pourrait, à moins d'y perdre, le prêter qu'à un taux supérieur. Il faut donc que le banquier fasse ses opérations avec l'argent du public et

(1) La plupart des grandes banques placent leurs capitaux propres, soit en immeubles, soit en titres de rente, comme une réserve ou comme garantie pour leurs clients. C'est le cas, par exemple, de la Banque de France.

que pour cela il le lui emprunte. Ce mot d'une comédie, qui a paru un trait sanglant : « les affaires c'est l'argent des autres », n'est, en matière de banques tout au moins, que la pure vérité économique : c'est l'essence même du commerce de banque.

Et d'ailleurs, ce n'est pas seulement l'intérêt des banquiers qui le veut ainsi, c'est l'intérêt du commerce puisque, comme nous venons de le dire, si le banquier ne se servait que de son capital ou de celui des actionnaires il ne pourrait faire l'escompte à bas prix, descendre même à 3 p. 0/0 comme fait la Banque de France.

Mais comment empruntera-t-il cet argent ? Ce ne sera pas à la façon des Etats, des villes ou des sociétés industrielles qui empruntent à long terme (sous forme de rentes, d'obligations, d'actions) les capitaux que leurs possesseurs cherchent à placer. Non : ce mode d'emprunt exige un taux d'intérêt trop élevé pour que le banquier pût y trouver son profit. Ce que le banquier demande au public c'est le capital circulant, flottant, qui se trouve sous forme de numéraire dans la poche de chacun de nous ou dans le tiroir de notre bureau. Il y a dans tout pays, sous cette forme, un capital considérable qui n'est encore fixé nulle part, qui ne fait rien, qui ne produit rien et qui attend le moment de s'employer. Le banquier dit au public : « Confiez-le-moi en attendant que vous ayez trouvé l'emploi : je vous éviterai l'ennui et le souci de le garder et vous le restituerai dès que vous en aurez besoin, à première réquisition ; c'est déjà un service que je vous rendrai. De plus, je vous en donnerai un petit intérêt, par exemple, 1 ou 2 p. 0/0 (1). Ce sera toujours plus qu'il ne vous produit, puisque chez vous il ne rapporte rien.

(1) Il pourrait même ne donner aucun intérêt. Certaines banques, telles que la Banque de France et d'Angleterre, n'en donnent point, en effet, car elles estiment qu'elles rendent un service suffisant aux déposants ; et ce qui prouve bien qu'elles ont raison c'est que, nonobstant, elles reçoivent des sommes énormes en dépôt. Bien mieux : autrefois, les banques de dépôts, ces anciennes banques dont nous avons cité les noms, se faisaient payer par les déposants un droit de garde, parce qu'en ce temps-là elles ne plaçaient pas l'argent déposé chez elles et n'en tiraient aucun profit.

Enfin, je vous rendrai encore un troisième service, celui d'être votre caissier, de payer vos fournisseurs sur les indications que vous me donnerez, ce qui vous sera très commode ». C'est ce qu'on appelle le *dépôt* (1).

Là où ce langage est écouté et compris du public, les banquiers peuvent se procurer par là, à très bon compte, un capital considérable. Le dépôt est ainsi la source de vie des banques : c'est par là qu'elles s'alimentent et, à leur tour, alimentent l'industrie en capital circulant.

Pourtant, s'il faut attendre que le public vienne apporter lui-même son argent disponible, comme il le fait par exemple dans les caisses d'épargne, le montant des dépôts restera assez limité. Il faut que le dépôt devienne automatique pour que la source dont nous venons de parler coule à pleins bords : et comment deviendra-t-il automatique ? Là seulement où les capitalistes, même les plus petits, prendront l'habitude de déposer toute leur fortune, toutes leurs valeurs dans les banques et de confier à celles-ci le soin de toucher leurs revenus. Alors leur compte se grossit de lui-même, à chaque échéance, du montant des coupons détachés des titres. Dans les pays où cette habitude existe, comme en Angleterre et aux Etats-Unis, tout l'argent oisif se trouve drainé de la circulation et pompé par les banques où il trouve à s'employer utilement.

Mais il est des pays, au contraire, où avoir un banquier semble un luxe réservé aux millionnaires. Tel était naguère, et tel est encore un peu aujourd'hui, le cas de la France : le petit capitaliste aime à garder ses titres chez lui ; il ne croit les posséder que quand il les voit et, malgré les ennuis de faire queue aux guichets, il préfère lui-même toucher ses coupons. Une fortune mobilière déposée dans une banque

(1) Il ne faut pas prendre ici ce mot de *dépôt* dans son sens juridique. Le dépôt proprement dit est chose sacrée à laquelle le dépositaire ne doit jamais toucher, tandis que le dépôt d'argent en banque est une sorte de prêt que le banquier se propose parfaitement d'utiliser et qu'il n'accepte même que pour cela. Il en est de même différemment quand il s'agit d'un dépôt de *titres*, que leur propriétaire laisse chez son banquier pour qu'il les garde et en touche les revenus : en ce cas, le banquier ne peut en disposer.

et dont il n'aura de nouvelles que tous les six mois par une feuille de comptes, c'est là une forme abstraite de la propriété qui ne lui dit rien. Et puisqu'il garde les titres et touche les coupons, il en résulte nécessairement qu'il garde aussi dans son tiroir l'argent de ces coupons. C'est ainsi qu'au lieu du dépôt productif, on a la thésaurisation improductive (1).

Le dépôt, représentant une dette exigible à tout instant, est évidemment une opération périlleuse pour la banque, car si elle veut faire fructifier l'argent déposé, elle risque de ne plus l'avoir le jour où le déposant viendra le réclamer (2).

Mais ce risque est-il une raison suffisante pour empêcher les banques de faire valoir les capitaux déposés chez elles et pour les obliger à les garder intacts comme un véritable dépôt, ainsi que le faisaient les vieilles banques de Venise ou d'Amsterdam ? Certainement non. Tout le monde se trouverait fort mal de cette rigueur :

1^o Les déposants eux-mêmes tout d'abord. Car il est clair que si la banque devait garder leur argent dans ses caves sans l'employer, bien loin de pouvoir les bonifier d'un intérêt, elle devrait leur faire payer au contraire un intérêt pour ses frais de garde : c'est précisément ce que faisaient les banques anciennes.

2^o Le pays lui-même. Car la fonction sociale des banques consiste à réunir les capitaux qui restaient improductifs sous forme d'argent de poche ou de réserve, pour en faire un capital actif et productif : or il leur serait impossible évidem-

(1) Cependant depuis la guerre ces habitudes de rentier français se sont modifiées : il a appris à se servir des banques. Aussi le montant des dépôts a-t-il plus que triplé et on voit s'ouvrir de nouvelles banques à chaque coin de rue.

(2) Le risque de remboursement des dépôts est même plus dangereux que le risque de remboursement des billets, car le remboursement des dépôts est certain ; il est sûr que tôt ou tard le dépôt sera réclaté à la Banque, tandis qu'il n'est nullement certain ni même probable que le remboursement des billets sera demandé. La plupart circulent jusqu'à être hors d'usage sans avoir jamais été portés à la Banque pour être remboursés. Bon nombre n'y reviennent jamais !

ment de jouer ce rôle du jour où elles ne pourraient plus employer leurs dépôts.

Aussi les banques n'hésitent-elles pas à faire emploi des sommes à elles confiées. Seulement elles ont soin, pour faire face aux demandes qui pourraient se produire, de conserver toujours une certaine *encaisse*.

Aucune proportion ne peut être établie *a priori* entre le montant de l'encaisse et celui des dépôts. Une banque doit avoir une encaisse d'autant plus considérable que son crédit est moindre, que les gros dépôts sont plus nombreux, et elle doit surtout renforcer son encaisse au moment des crises commerciales, à l'approche des émissions de rentes d'Etat ou autres titres, en un mot dans toutes les circonstances où elle peut prévoir que les déposants auront besoin de leur argent (1).

III

Le Chèque.

Quand le déposant a besoin de retirer son argent, que fait-il ? Il peut tout simplement aller le toucher à la banque, mais là où l'on a quelque habitude du crédit on procède autrement. Le déposant se fait délivrer par la banque un *carnet de chèques*, carnet à souches contenant un certain nombre de feuilles imprimées avec les indications nécessaires et sur lesquelles il n'aura qu'à inscrire la somme qu'il désire toucher ou qu'il doit payer à un tiers. Selon le cas, il y inscrira le nom du destinataire ou son propre nom s'il veut le toucher lui-même, ou même aucun nom si le chèque est au porteur, c'est-à-dire payable à n'importe qui.

(1) Pour atténuer le risque des dépôts, la plupart des banques accordent un intérêt plus élevé aux déposants qui acceptent de déposer leur argent pour une certaine durée minima, six mois ou un an, voir même cinq ans.

Au jour de la déclaration de guerre le gouvernement crut devoir décréter un *moratorium*, c'est-à-dire un ajournement du remboursement. Cette mesure destinée à prévenir une panique fut plutôt fâcheuse, car pour sauver les banques on risqua de tuer le crédit. Et d'ailleurs les banques auraient très bien tenu le coup : il n'y eût pas de panique.

L'invention de ce modeste instrument de crédit qui est le carnet de chèque n'a été rien moins qu'une révolution dans l'ordre économique : il tend en effet à rendre la monnaie inutile, ainsi que nous l'avons montré précédemment (p. 377). Dans quel cas, en effet, a-t-on besoin d'argent ? Uniquement pour payer des dépenses. Or, le chèque est précisément le moyen le plus commode de payer toute dépense puisqu'il suffit d'inscrire un chiffre et un nom sur une feuille de papier et de la remettre, après l'avoir détachée du carnet, à son créancier, à son fournisseur, à quelque bonne œuvre pour sa cotisation, à l'Etat pour l'impôt, etc. En Angleterre et aux Etats-Unis, l'usage du chèque est si répandu qu'un homme riche n'a jamais d'argent sur soi ni chez lui : l'anecdote a été souvent répétée de ces voleurs qui, ayant dévalisé un milliardaire, furent eux-mêmes volés, n'ayant trouvé sur lui que 27 cents (27 sous), plus l'inséparable carnet de chèques.

Mais, en France, le chèque, s'il est très employé dans les affaires, est encore aujourd'hui très peu usité pour le règlement des dépenses quotidiennes, et les efforts pour faire l'éducation du public à cet égard — on s'y est appliqué surtout depuis la guerre — n'ont pas donné encore de grands résultats. Pourquoi ?

C'est parce que, il est vrai, le chèque a certains inconvénients, mais auxquels il est facile de porter remède :

1^o Celui qui a reçu le chèque doit prendre la peine d'aller le toucher chez le banquier : or n'est-il pas naturel qu'il préfère être payé immédiatement par son débiteur ? — Oui, tel est le cas, en effet, en France, et c'est un des principaux obstacles à la diffusion du chèque, mais tel n'est pas le cas dans un pays où chacun a un compte courant chez un banquier — celui qui reçoit le chèque aussi bien que celui qui le donne. En ce cas le créancier, ou fournisseur, qui reçoit le chèque ne prend pas la peine de le toucher, mais l'envoie à son banquier qui se charge de l'encaisser et le portera au crédit de son client ;

2^o Le chèque peut être perdu ou volé. — C'est, en effet, un risque qui lui est commun avec le billet de banque, mais il y

a précisément un moyen d'y parer qui n'est pas possible pour le billet de banque : c'est ce qu'on appelle le *chèque barré* (*crossed*), c'est-à-dire qui porte deux barres parallèles tracées obliquement sur le chèque. Non seulement ce chèque ne peut être payé que chez un banquier, comme tous les chèques, mais il ne peut être *touché* que par un banquier : ce sera celui nominativement désigné entre les deux barres, ou si le signataire du chèque n'a inscrit aucun nom, en ce cas, le créancier qui recevra le chèque y inscrira le nom de son propre banquier : mais, de toutes façons, le chèque ne peut être présenté à la banque débitrice que par une autre banque. Or ce qui est curieux c'est que le banquier, dont le nom figure sur le chèque, ne le touche jamais en argent, mais l'emploie à régler ses comptes avec ses confrères. Le chèque barré est donc un chèque qui ne peut servir qu'aux règlements par voie de compensation. Aussi a-t-on pu définir humoristiquement le chèque barré : un chèque fait pour n'être jamais payé. Et la loi allemande de 1908 permet même d'interdire absolument le paiement en espèces du chèque en inscrivant ces mots « à payer par compensation » ou « à porter en compte ». L'avantage de ce chèque c'est qu'il ne peut servir à personne autre qu'au banquier dont il porte le nom ; et par conséquent peu importe qu'il soit volé ou perdu puisque le possesseur illégitime ne saurait qu'en faire — à moins de supposer que le voleur se trouvât être lui-même en compte courant avec le banquier désigné pour le toucher et qu'il eût l'audace de le faire porter au crédit de son compte ! Même en ce cas la fraude serait vite découverte (1).

3° Il y a enfin et surtout le risque que le chèque ne soit pas payé à présentation parce que le signataire malhonnête du

(1) Le chèque tend même aujourd'hui à remplacer la lettre de change, ce qui est fâcheux car cela revient à supprimer un admirable instrument de crédit qui permettait au fabricant de renouveler sans cesse son capital (voir ci-dessus p. 269). Cette élimination avait été aggravée par une loi fiscale qui soumettait la lettre de change à un impôt de 2 p. 0/0, tandis que le chèque, quelle que soit sa valeur, ne paie que 10 centimes (ou 20 centimes d'une place à l'autre). Heureusement cet impôt, anti-économique vient d'être aboli.

chèque n'aura pas fait de dépôt ou l'aura retiré avant la présentation du chèque.

Que faut-il faire pour écarter ou atténuer ce danger ? Il faut que la loi punisse comme un délit d'escroquerie le fait de tirer un chèque sans *provision* (c'est le terme juridique) suffisante. C'est ce que le législateur s'est décidé à faire en France, mais seulement par la loi récente du 22 juin 1917. La guerre, en effet, a apporté de puissants motifs pour tâcher de réduire au minimum la quantité de billets en circulation et par conséquent pour propager l'emploi du chèque puisque tel doit en être l'effet.

Mais il faut surtout un niveau de la moralité publique assez élevé pour que le fait de remettre un chèque sans provision soit considéré comme un acte déshonorant et qui discrédite absolument celui qui s'en rend coupable. C'est pourquoi la généralisation du chèque dans un pays doit être considérée comme le signe d'une éducation économique et morale de la population déjà assez avancée (1).

Il faut donc des conditions assez nombreuses pour la généralisation du chèque dans un pays, mais la condition préalable et *sine qua non* c'est l'habitude des dépôts en banque. C'est en ce cas seulement que le chèque peut réaliser la révolution économique dont nous avons parlé, à savoir l'élimination des paiements en espèces. C'est cette révolution qui est déjà en voie de réalisation en Angleterre et en Amérique. Tous les banquiers s'y trouvant réciproquement créanciers et débiteurs les uns des autres pour des sommes énormes, leurs correspondants à Londres ou à New-York n'ont qu'à balancer leurs comptes. C'est ce qu'ils font en se réunissant tous les jours dans la *Clearing-House* (Chambre de liquidation). Elle date de longtemps puisqu'elle a commencé en 1773; c'est là que se règle par de simples com-

(1) La généralisation du chèque chez des personnes peu habituées à la réflexion peut d'ailleurs devenir une incitation dangereuse à la dépense, car lorsqu'il suffit, pour satisfaire n'importe quelle fantaisie, de mettre sa signature sur une feuille de papier, il est facile de céder à la tentation. La vue de l'argent à donner est un frein qui n'existe plus ici.

pensations un chiffre de transactions qui avant la guerre s'élevait annuellement à près de 16 milliards de livres (400 milliards fr.) et aujourd'hui (1920) à plus de 28 milliards de livres (800 milliards fr.), soit 2 à 3 milliards par jour ! La monnaie métallique ou même les billets, ne figurent que pour un appoint insignifiant. Il est clair que la valeur de tous ces papiers, billets de banque, etc., repose en fin de compte sur la monnaie métallique. Seulement cette base devient chaque jour de plus en plus étroite relativement à l'énorme édifice que le crédit bâtit sur elle. C'est, comme on l'a dit, une pyramide grandissante qui repose sur le sommet, ou une toupie tournant avec une rapidité vertigineuse sur une pointe de métal immobile, et dans ces conditions l'équilibre paraît terriblement instable. Car dès que la toupie cesse de tourner, elle tombe !

IV

L'escompte.

Ce capital, une fois emprunté à bon compte par la banque, il s'agit pour elle de le faire valoir en le prêtant au public.

Mais comment le prêter ? Nous avons dit tout à l'heure que le banquier ne peut le prêter à long terme, sous forme de prêt hypothécaire par exemple, ou en commanditant des entreprises industrielles (1), parce qu'il ne doit pas oublier que ce capital n'est qu'en dépôt chez lui, c'est-à-dire qu'il peut être tenu de le rembourser à première réquisition ; par conséquent il ne doit s'en dessaisir que par des opérations à court terme qui ne lui enlèvent la disposition de ce capital que pour peu de temps et qui, en quelque sorte, le laissent à sa portée et sous son regard.

(1) Le chèque étant payable immédiatement ou à bref délai ne s'escompte pas, en sorte que sa substitution à la lettre de change, dont nous avons parlé ci-dessus, aurait cet effet fâcheux de supprimer cette opération de crédit.

Peut-on trouver quelque opération de prêt qui remplisse ces conditions ?

Il en est une qui les remplit admirablement. Quand un commerçant vend ses marchandises, suivant l'usage du commerce il accorde un délai pour payer ; si donc il a besoin d'argent avant l'arrivée du terme, il faut qu'il s'adresse au banquier. Celui-ci lui avance la somme qui lui est due pour la vente de ses marchandises, déduction faite d'une petite somme qui constitue son profit, et se fait céder en échange par le commerçant sa lettre de change sur son acheteur. Le banquier serre la lettre de change dans son portefeuille et, au jour fixé par l'échéance, il l'envoie toucher chez le débiteur ; il rentre ainsi dans le capital qu'il avait avancé.

C'est là ce qu'on appelle l'*escompte*. C'est une forme de prêt, disons-nous : en effet, il est clair que le banquier qui, en échange d'une lettre de change de 1.000 francs payable dans trois mois, a avancé au commerçant 985 francs en attendant de faire toucher à l'échéance les 1.000 francs chez le débiteur, se trouve en réalité avoir prêté son argent (pour une période de trois mois) à 6 p. 0/0 et même un peu plus. Et ce prêt est toujours à court terme, car non seulement les lettres de change négociées par le banquier sont payables à un terme qui, dans l'usage, ne dépasse pas trois mois, mais encore ce délai est un maximum qui, en moyenne, est rarement atteint. Les négociants n'ont pas toujours besoin de négocier leurs lettres de change dès le lendemain du jour où ils ont vendu ; il est possible qu'il les gardent un certain temps en portefeuille, il est possible même qu'ils n'aient besoin de les négocier que la veille de l'échéance. À la Banque de France, le délai maximum fixé par la loi est de 90 jours, mais en fait il est bien moindre et le temps moyen durant lequel les lettres de change restent en portefeuille ne dépasse guère trois semaines. Ce n'est donc que pour bien peu de temps que le banquier se dessaisit de l'argent qu'il a en dépôt, puisque à bref délai chaque écu doit rentrer dans sa caisse.

Les grands établissements de crédit se règlent sur la Banque de France, c'est-à-dire qu'ils n'escomptent générale-

ment que des lettres de change à 90 jours afin d'avoir la faculté, s'ils ont besoin d'argent, de les réescompter à leur tour à la Banque de France. Ils ne veulent, comme on dit, que du papier *bancable*.

On voit qu'il suffirait que les demandes en remboursement des dépôts fussent échelonnées sur une période de 3 à 4 semaines pour que le banquier fût toujours en mesure de faire face aux demandes, grâce à ses rentrées : or, il est peu probable que les demandes de remboursement de dépôts soient si fréquentes, en temps normal tout au moins. Il serait donc difficile de trouver une opération de prêt qui se conciliât mieux avec les exigences du dépôt. Sans doute si tous les déposants se donnaient le mot pour venir réclamer leur argent le même jour, la banque se trouverait dans l'impossibilité de les satisfaire, puisque son argent ou plutôt *leur* argent est en train de courir le monde. Il est vrai qu'il ne tardera pas à rentrer, mais enfin, entre les capitaux empruntés par la banque sous forme de dépôt et ceux prêtés par elle sous forme d'escompte, il y a toujours cette différence que les premiers peuvent lui être réclamés *sans délai*, tandis qu'elle ne peut réclamer les seconds qu'*au bout d'un certain temps*, et cette différence pourrait suffire, à un moment donné, pour entraîner sa faillite.

Ajoutez que non seulement l'escompte est un mode de prêt commode, mais encore qu'il est extrêmement sûr, à raison de la solidarité de tous les cosignataires. En effet il n'y a pas un seul débiteur, le *tiré*, comme on dit — il y en a toujours au moins deux, car, à défaut du tiré, c'est le *tireur* qui est responsable. Et s'il passe la lettre de change à un tiers, celui-ci, en cas de non-paiement, devient responsable aussi. En sorte que la situation est la même que si le débiteur avait autant de cautions qu'il y a eu de porteurs de la lettre, en comptant celui qui l'a émise. Donc plus elle circule, plus elle se couvre de signatures — parfois il faut mettre des rallonges en papier parce qu'il n'y a plus de place pour les mettre — et mieux sa valeur est garantie. La Banque de France exige trois signatures, c'est-à-dire que, en plus du tireur et du tiré,

il faut un endosseur : généralement c'est une banque qui joue ce rôle. Or, les pertes pour la Banque de France résultant des effets non payés (en souffrance, comme on dit), ne dépassaient pas, année moyenne 2 à 3 centimes par 100 fr. !

V

Le change.

Ce mot de change, qui naguère effrayait les étudiants à l'examen, est devenu familier à tout le monde depuis la guerre tant on en a entendu parler !

Le change pourrait être défini : *l'art de régler les dettes d'un pays à l'autre sans déboursier de monnaie.*

Les portefeuilles de toutes les grandes maisons de banque — de celles du moins dont les opérations s'étendent à l'étranger — sont bourrés de liasses de lettres de change et de chèques payables sur toutes les « places » comme on dit, sur Londres, sur New-York, sur Milan, etc. Elles représentent des valeurs de centaines de milliards et sont l'objet d'un commerce fort actif. On les désigne sous le nom générique de *papier* ou aussi de *devises*.

Les banquiers qui les possèdent et qui en font le commerce ne sont évidemment que des intermédiaires. Il faut donc se demander chez qui ils achètent cette marchandise, ce papier, et à qui ils le revendent.

Chez qui l'achètent-ils ? — Chez ceux-là qui le produisent, chez tous ceux qui par une cause quelconque se trouvent avoir des créances sur l'étranger, mais surtout chez les *négociants français qui ont vendu des marchandises à l'étranger* et qui, à la suite de cette vente, ont tiré une lettre de change sur leur acheteur de Londres ou de New-York, ou reçu de lui en paiement un chèque sur Londres ou New-York.

A qui le vendent-ils ? A tous ceux qui en ont besoin et ceux-là aussi sont très nombreux. Ce papier est fort recherché par toutes les personnes qui ont des paiements à

faire à l'étranger, surtout par les *négociants français qui ont acheté des marchandises à l'étranger*. Voici pourquoi : en droit toute créance est payable au domicile du créancier. Quiconque a acheté en Angleterre se trouve donc dans la nécessité d'envoyer le montant du prix d'achat en livres sterling au domicile de son créancier, ce qui n'est pas commode et même pas toujours possible, car il peut arriver que le débiteur se trouve dans un pays où il n'y a point de monnaie anglaise. Mais s'il réussit à se procurer du papier payable en livres sterling sur la place où se trouve son créancier, du papier sur Londres, il le lui enverra, et il aura là un moyen de se libérer plus commode et moins coûteux : cela se dit *faire remise* (1).

Il semble que ce papier devrait se vendre, se négocier, pour un prix toujours égal à la somme d'argent qu'il donne droit de toucher. Une lettre de change ou un chèque de 1.000 francs ne devrait-il pas valoir exactement 1.000 francs,

(1) Comme on peut le penser, le débiteur qui a besoin d'une traite n'a pas toujours la chance d'en trouver une précisément payable sur la place où il doit payer, surtout s'il s'agit d'une place avec laquelle il y a peu de rapports d'affaires, disons Shanghai. Mais il ne sera pas embarrassé pour si peu ! Il achètera une traite payable sur Londres et l'enverra à son créancier chinois qui s'en servira pour payer ses achats en Angleterre ou, en tout cas, trouvera facilement à la faire escompter.

Cette opération de change en deux actes s'appelle *l'arbitrage*. Elle n'a pas seulement pour objet de faciliter le paiement par compensation, comme dans le cas que nous venons de citer, et n'est pas seulement la ressource d'un débiteur embarrassé. Elle constitue tout un commerce spécial et très lucratif qui consiste à acheter les devises sur les places où elles se trouvent à bon marché *pour les revendre sur celles où elles sont cher*.

Les arbitragistes passent leur temps au téléphone pour demander les cours d'une place à l'autre.

L'arbitrage produit cet effet intéressant d'étendre à tous les pays les facilités du paiement par compensation. Quels sont les pays où le papier sur l'étranger est cher ? Ce sont ceux où les dettes dépassent les créances et qui, en conséquence, ne pourraient se libérer seuls par voie de compensation. Mais par le moyen du papier que ses arbitragistes iront chercher à l'étranger — et qu'ils iront prendre précisément dans les places qui se trouvent dans une situation inverse, c'est-à-dire là où les créances dépassent les dettes, car c'est là seulement qu'on trouvera du papier à bon marché — on pourra rétablir l'équilibre et régler la totalité des dettes par compensation. Et par cette mise en communication de tous les marchés, le papier sur un pays quelconque se vend à peu près au même prix par tous pays.

ni plus ni moins? — Il n'en est rien cependant. Il va sans dire d'abord que le plus ou moins de confiance que l'on accorde à la signature du débiteur, ou le terme plus ou moins éloigné du paiement, peuvent faire varier la valeur du papier. Mais même en faisant abstraction de ces causes de variations évidentes par elles-mêmes, même en supposant que le papier soit de tout repos et payable à vue, même en ce cas, sa valeur variera tous les jours suivant les oscillations de l'offre et de la demande, comme d'ailleurs la valeur de n'importe quelle marchandise; et ces variations sont ce qu'on appelle le *cours du change*, cours coté dans les journaux, comme le cours de la Bourse.

Il est aisé de comprendre comment il faut entendre le jeu de l'offre et la demande appliqué aux effets de commerce. Supposez que les créances de la France sur l'étranger, soit à raison de ses exportations, soit pour toute autre cause, s'élèvent à 10 milliards de francs. Supposez que les dettes de la France vis-à-vis de l'étranger, à raison de ses importations, de ses emprunts, ou pour toute autre cause, s'élèvent à 20 milliards. En ce cas, il est clair qu'il n'y aura pas assez de papier pour ceux qui en auront besoin, puisqu'on ne pourra en offrir que jusqu'à concurrence de 10 milliards. Tous ceux qui ont besoin de ce papier pour s'acquitter feront donc surenchère et le papier sur l'étranger sera en hausse, c'est-à-dire qu'une traite de 1.000 francs payable sur Bruxelles, Genève, ou Milan, au lieu de se vendre 1.000 fr., se vendra, disons, 1.005 francs. Elle sera, comme l'on dit, *au-dessus du pair* : elle fera prime (1).

(1) Nous avons pris pour exemple des places où la monnaie est la même que la nôtre, le franc. Mais lorsque la monnaie des pays créanciers et débiteurs est différente, ce qui est le cas le plus fréquent, alors le calcul est plus compliqué. Il faut commencer par savoir d'abord quelle est la valeur de la monnaie étrangère relativement au franc, *au pair* comme on dit, c'est-à-dire calculée d'après le poids d'or que chacune contient : il faut donc savoir que la livre anglaise vaut 25 fr. 22, le dollar 5 fr. 13, le mark (or) 1 fr. 24, le rouble (or) 2 fr. 66 etc. Dans la cote des changes, pour simplifier on prend une unité conventionnelle : pour l'Angleterre c'est 1 livre, pour les autres pays c'est 100 marks, ou 100 couronnes, ou 100 pesetas, etc. Comparant alors le cours de la devise avec la valeur de l'unité monétaire au pair, on voit d'un coup d'œil et on mesure l'écart du pair. Voir ci-après p. 399.

A l'inverse, si l'on suppose que les créances de la France sur l'étranger s'élèvent à 20 milliards de francs tandis que les dettes de la France vis-à-vis de l'étranger ne s'élèvent qu'à 10 milliards, il est certain que le papier sera surabondant puisqu'il y en aura pour 20 milliards de francs de disponible et que le règlement des échanges ne pourra absorber que 10 milliards. Un grand nombre de traites ne trouveront donc pas preneurs et ne pourront être utilisées qu'en les envoyant à l'étranger pour les faire toucher. Aussi les banquiers s'efforceront-ils de s'en débarrasser, en les cédant même au-dessous de leur valeur. La traite de 1.000 francs sur Bruxelles sera ainsi cédée peut-être à 995 francs : elle tombera *au-dessous du pair*.

Toutes les fois que dans un pays quelconque, en France par exemple, le papier sur l'étranger est coté au-dessus du pair, on dit que le change est *défavorable* à ce pays, à la France dans l'espèce. Que veut-on dire par cette expression ? Car il faut remarquer que si le cours du papier est défavorable aux acheteurs, en sens inverse il est favorable aux vendeurs ? — Il est vrai, mais on veut dire que le cours du change, dans ces conditions, indique que les créances que la France peut avoir sur l'étranger ne sont pas suffisantes pour faire équilibre à ses dettes vis-à-vis de l'étranger et que, par conséquent, elle aura, pour régler la différence, à *envoyer une certaine quantité de numéraire à l'étranger*. La hausse du cours du change, autrement dit la cherté du papier sur l'étranger, présage donc, comme un symptôme infaillible, une sortie de numéraire, et c'est pour cela qu'on emploie cette expression de « change défavorable ». A l'inverse, toutes les fois qu'en France le papier sur l'étranger est coté au-dessous du pair, on dit que le change est *favorable* à la France et le raisonnement est le même ; la baisse du prix du papier sur l'étranger indique que, tout compte fait, la balance des comptes se soldera au crédit de la France et fait donc présager des arrivages de numéraire du dehors.

Sans doute, il ne faut pas attacher à ces mots de favorable

et de défavorable une importance exagérée. Nous savons que, pour un pays, le fait d'avoir à envoyer du numéraire à l'étranger ou d'en recevoir ne constitue ni un très grand péril ni un très grand avantage, car sa richesse ne dépend pas de la quantité de monnaie qu'il possède. Mais au point de vue des banquiers, cette situation a une très grande importance, car s'il y a du numéraire à envoyer à l'étranger, c'est dans leur caisse qu'on viendra le chercher. Tous les signes qui la révèlent ont donc pour eux un intérêt capital : aussi ont-ils toujours les yeux fixés sur le cours du change. Ce cours se trouve coté dans tous les journaux, aujourd'hui surtout où l'on s'en préoccupe beaucoup. On l'y trouve généralement à côté du « temps qu'il fait ». C'est bien sa place et on pourrait même très bien le représenter, comme font beaucoup de journaux pour la température, par un petit graphique, une courbe qui indiquerait les variations du change. Ce serait d'autant plus à propos que le change c'est le vrai baromètre financier. Comme l'autre, il indique la pluie et le beau temps ; seulement il faut prendre garde que les indications sont interverties ! Quand le baromètre monte, c'est le beau temps, et quand il baisse, c'est la pluie. Au contraire, quand on voit le change (c'est-à-dire le prix du papier étranger) monter, c'est le mauvais temps, cela veut dire que l'or s'en va. Et quand, au contraire, le change est bas, alors c'est le soleil qui vient ; c'est l'or qui brille !

Toutefois, il est à remarquer que les variations de prix des traites sont renfermées dans des limites beaucoup plus resserrées que celles des marchandises ordinaires. En temps normal, ce prix ne peut jamais être coté ni très au-dessus, ni très au-dessous du pair.

En effet, pourquoi celui qui est débiteur vis-à-vis de l'étranger recherche-t-il une lettre de change ? — Uniquement pour s'épargner les frais d'envoi du numéraire et la conversion de la monnaie française en monnaie étrangère. Mais il est bien évident que si la prime qu'il devait payer pour se procurer la traite était supérieure à ces frais, qui sont en somme peu élevés, il n'aurait aucune raison pour

acheter la traite. De son côté, le négociant créancier de l'étranger, ou le banquier qui lui sert d'intermédiaire, ne négocient ces lettres de change que pour anticiper le paiement mais ils n'accepteraient pas de céder ces traites à un prix trop inférieur à leur valeur réelle, et préféreraient attendre tranquillement que le débiteur leur envoie l'argent, comme il le doit.

En somme donc, le trafic du papier n'ayant d'autre but que de servir à économiser les frais de transport du numéraire d'un pays à l'autre, il est facile de comprendre que ce trafic n'aurait plus sa raison d'être du jour où il deviendrait plus onéreux pour les parties que l'envoi direct du numéraire, c'est-à-dire du jour où les variations de prix, soit au-dessus, soit au-dessous du pair, dépasseraient les frais d'envoi. Or, ces frais, même en y comprenant l'assurance, sont très minimes : très minimes aussi par conséquent devront être les variations du change (1).

On appelle *gold point* (point de l'or) le cours du change au delà duquel il devient plus économique, pour le débiteur, d'envoyer du numéraire que d'acheter des lettres de change. Ce *gold point* a une grande importance pour le banquier, car puisqu'il marque le moment où l'exportation de l'or devient profitable, la banque doit s'attendre à ce qu'on viendra chercher cet or à la banque par des demandes de remboursement de billets de banque (2).

En temps-normal, non seulement ces variations ont peu d'amplitude mais elles tendent à se corriger d'elles-mêmes.

(1) Pourtant s'il s'agit d'une place forte éloignée ou avec laquelle les moyens de communication ne sont pas faciles, les frais d'envoi du numéraire devenant beaucoup plus considérables, les variations de prix des lettres de change pourront aussi être beaucoup plus accentuées. Il est clair qu'un négociant qui aurait à faire des paiements à Pékin ou à Khartoum pourra s'estimer très heureux de trouver du papier sur ces places, alors même qu'il devrait le payer fort au-dessus de sa valeur nominale ! Mais le cas a peu d'importance.

(2) Il y a nécessairement deux *gold points* qui se correspondent comme les deux pôles : celui au-dessus du pair qui marque le moment de la sortie du numéraire, celui au-dessous du pair qui marque le moment de l'entrée du numéraire.

En effet, dès que le papier sur l'étranger fait prime, il en résulte un profit supplémentaire pour tous ceux qui ont à vendre ces devises, c'est à-dire pour les exportateurs. C'est donc un grand stimulant à l'exportation. Mais l'accroissement des exportations va avoir pour résultat de renverser la balance du commerce et de la rendre favorable : ainsi donc l'équilibre tend à se rétablir automatiquement, comme nous l'avons vu déjà. Au cas où le papier sur l'étranger est au-dessous du pair, le mécanisme agit de même mais en sens inverse.

Mais tout ceci est en ce moment de l'histoire ancienne, car depuis la guerre nous voyons le cours des changes varier par tout pays dans des proportions fantastiques — et sans que l'équilibre tende à se rétablir.

C'est ainsi qu'au jour où nous écrivons ces lignes le chèque de 1 livre sur Londres, qui vaut au pair 25 fr. 22, est coté 50 francs ; le chèque de 1 dollar sur New-York, qui vaut au pair 5 fr. 18, est coté 15 francs ; le chèque de 100 francs sur Genève, qui au pair vaut 100 francs, est coté 240 francs, etc. Ce qui veut dire que le papier sur l'étranger vaut aujourd'hui en notre monnaie, en billets de banque, le double ou le triple de sa valeur ancienne.

Et inversement, puisque des deux plateaux d'une balance, l'un ne peut monter que l'autre ne descende d'autant, cela veut dire que sur les places de Londres, de New-York, de Genève, le billet de 100 francs ne vaut que 50, ou 35, ou 40 francs (1).

Les causes de ce phénomène, qui désorganise si profondément les relations internationales, sont multiples. On peut en indiquer trois :

(1) Il est vrai que inversement le change est favorable à la France par rapport aux pays de l'Europe Centrale et Orientale (Allemagne, Autriche, Russie, et même Italie), le mark, la couronne, le rouble et la lire étant tombés bien au-dessous du franc. Le billet de 100 marks qui valait au pair 124 francs est coté à ce jour 30 francs, le billet de 100 couronnes autrichiennes qui valait 105 francs est coté 3 francs, le billet de 100 livres italiennes 80 francs au lieu de 100 francs ; et le rouble n'est pas même coté, n'ayant plus aucune valeur.

1^o Celle dont nous venons de parler, la dépréciation du papier-monnaie — énorme en Russie, Autriche, Allemagne, et notable aussi quoique moindre, en France, Italie, Belgique ;

2^o Celle que nous avons expliquée au début de ce chapitre, le déséquilibre de la balance du commerce et de celle des comptes.

Si le change se trouve si défavorable à la France et à d'autres pays, c'est, d'une part, parce que ses dettes vis-à-vis de l'étranger, surtout vis-à-vis des Etats-Unis et de l'Angleterre, ont énormément augmenté tant par suite des emprunts contractés pour payer ses dépenses de guerre que des importations de denrées alimentaires et de matières premières.

3^o Enfin la spéculation. Car les billets de banques se trouvent recherchés par les financiers dès qu'ils espèrent la hausse du franc, ou du mark — et rejetés au contraire sur le marché lorsqu'ils craignent une aggravation de baisse.

Et pourquoi aujourd'hui l'équilibre ne peut-il se rétablir comme en temps normal ? Parce que presque tous les moyens de régler ces dettes font défaut. La France, par exemple, ne peut ni envoyer de l'or puisqu'elle n'a pas trop ni même assez de celui déposé à la Banque de France pour servir de garantie à l'énorme émission de billets de banque, ni des marchandises puisque par suite de l'épuisement des stocks, du manque de matières premières et de main-d'œuvre et de la désorganisation générale, elle a peine à produire assez pour suffire à sa consommation intérieure, bien moins encore un excédent à exporter.

VI

Le billet de banque.

L'intérêt d'un banquier, comme de tout commerçant, c'est d'étendre autant que possible ses opérations. En les doublant, il doublera ses bénéfices. Comment faire donc pour les développer le plus possible ?

Si le banquier pouvait créer *ex nihilo* des capitaux sous forme de numéraire, au lieu d'attendre patiemment que le public voulût bien les lui confier, ne serait-ce pas un procédé infiniment avantageux pour lui ?

Assurément, et comme il a fallu quelques siècles avant que le public prit l'habitude de venir apporter son argent en dépôt, des banquiers eurent l'idée ingénieuse de créer, sans l'attendre, le capital dont ils avaient besoin en émettant de simples promesses de payer, des *billets de banque*, — et l'expérience a prouvé que le procédé était bon (1). Il a merveilleusement réussi.

En échange des effets de commerce qui leur sont présentés à l'escompte, les banques, au lieu de donner de l'or ou de l'argent, peuvent donc donner leurs billets. Mais on peut s'étonner que le public accepte cette combinaison. Voici un commerçant qui vient faire escompter une lettre de change de 1.000 francs et il reçoit en échange un billet de banque de 1.000 francs, c'est-à-dire tout simplement un autre titre de crédit. « A quoi cela me sert-il, pourrait-il dire ? C'est de l'argent qu'il me faut, non des créances. Créance pour créance, autant aurait valu garder celle que j'avais dans les mains ! » — Mais qu'il réfléchisse que quoique le billet de banque ne soit qu'un titre de créance, tout comme la lettre de change, il représente pourtant un titre de créance infiniment plus commode puisqu'il équivaut à la monnaie. Ce qui fait sa supériorité sur les titres de crédit et notamment sur la lettre de change, ce sont les caractères suivants :

1^o *Il est transmissible au porteur*, comme une pièce de monnaie — tandis que la lettre de change est soumise aux formalités et aux responsabilités de l'endossement.

2^o *Il est remboursable à vue*, c'est-à-dire quand on veut : on le voit, même aujourd'hui, inscrit en toutes lettres sur le

(1) C'est à Palmstruch, fondateur de la Banque de Stockholm, en 1656, que l'on attribue cette ingénieuse invention.

Mais c'est le financier Law qui le premier a fait sur une grande échelle, en 1721, l'émission de billets de banque ; on sait à quelle catastrophe aboutit son système.

billet — tandis que l'effet de commerce n'est payable qu'à un terme déterminé.

3° *Il reste toujours exigible* — tandis que les titres de créance sont prescriptibles par un certain laps de temps.

4° *Il a une valeur ronde* en harmonie avec le système monétaire, 50, ou 100, ou 1.000 francs — tandis que les autres titres de crédit, représentant une opération commerciale, ont en général une valeur fractionnaire.

5° *Il est émis et signé par une Banque connue* dont le nom est familier à tout le monde, même au public étranger aux affaires, telle que la Banque de France, ou celle d'Angleterre — tandis que les noms des souscripteurs d'une lettre de change ne sont connus le plus souvent que par les personnes qui sont avec eux en relations d'affaires.

Toutes ces considérations font que le billet de banque est accepté par le public comme argent comptant puisqu'il peut toujours être échangé contre argent.

Il est vrai qu'il a une grave infériorité vis-à-vis de la lettre de change, c'est qu'il ne rapporte point d'intérêt. Mais cela même est plutôt une supériorité, car si le billet de banque rapportait un intérêt, sa valeur varierait, comme celle de la lettre de change elle-même, selon que le jour de l'échéance serait plus ou moins rapproché. Or, c'est ce qu'il ne faut point. Le billet de banque n'est pas un capital, tant qu'il circule : il est une monnaie. Ce qui importe donc c'est que sa valeur soit aussi invariable que celle de la monnaie.

Mais le fait que le billet de banque ne produit pas intérêt, s'il est sans inconvénient pour le porteur, est singulièrement avantageux pour la Banque qui peut ainsi se procurer des capitaux dans des conditions bien plus avantageuses que sous forme d'emprunts ordinaires ou même sous forme de dépôts, puisque ceux-ci leur coûtent généralement, comme nous l'avons vu, un intérêt de 1 ou 2 p. 0/0, tandis que celui-là ne leur coûte rien, sauf les frais de fabrication qui sont de peu d'importance.

Toutefois, si l'émission de billets peut procurer de beaux bénéfices aux banques, il va sans dire qu'elle est faite aussi

pour leur créer de graves dangers. En effet, le montant des billets en circulation, qui peuvent à tout instant être présentés au remboursement, représente une dette immédiatement exigible, tout comme celle résultant des dépôts, et, par suite, la banque se trouve exposée désormais à un double péril : elle aura à répondre à la fois du *remboursement de ses dépôts* et du *remboursement de ses billets*.

Si la nécessité d'une encaisse s'imposait déjà quand la banque n'avait à faire face qu'au remboursement de ses dépôts, elle sera bien plus urgente quand la banque ajoutera à la dette déjà résultant de ses dépôts à vue celle résultant de ses billets en circulation ! On comprend donc que, dans plusieurs pays, la loi impose aux banques, quand elles veulent faire l'émission, l'obligation de garder toujours une certaine encaisse (1). Et, à défaut de la loi, la sagesse le commande. Aussi la Banque de France n'y a-t-elle jamais manqué.

VII

Des différences entre le billet de banque et le papier-monnaie.

Nous avons étudié dans un chapitre précédent (p. 310) le papier-monnaie et nous avons expliqué pourquoi et dans quelles limites il pouvait remplacer la monnaie métallique.

La monnaie de papier proprement dite est celle qui non seulement ne représente aucune couverture en espèces, mais qui ne représente aucune promesse de payer ou du moins aucune échéance prévue. Elle est généralement émise par un Etat qui l'émet précisément parce qu'il n'a pas d'autres ressources et qui, dans ces conditions, ne peut prendre aucun engagement de la rembourser en or ou argent ; c'est à cette espèce de monnaie de papier qu'il convient de réserver le nom de « papier-monnaie » proprement dit. Et sur quoi donc

(1) Voir plus loin le chapitre sur *La réglementation de l'émission*.

repose sa valeur puisque ce n'est ni sur un gage ni sur le crédit? Uniquement sur le cours légal qui lui est conféré par la loi, uniquement sur le fait qu'il remplit les fonctions de la monnaie, qu'il n'y en a point d'autre pour le remplacer et qu'on ne peut s'en passer.

Ce papier-monnaie sous forme de billets d'Etat a cours dans divers pays et la guerre actuelle en a fait éclore beaucoup de variétés.

Le billet de banque, quand il est émis dans des conditions normales, se distingue du papier-monnaie par trois caractères :

a) Le billet de banque est toujours remboursable, toujours convertible en monnaie d'or ou d'argent au gré du porteur, tandis que le papier-monnaie ne l'est pas. Celui-ci a bien l'apparence d'une promesse de payer une certaine somme, et, en fait, on peut bien espérer qu'un jour l'Etat, revenu à meilleure fortune, remboursera son papier; mais cette perspective plus ou moins lointaine ne peut guère toucher ceux qui reçoivent ces billets, car ils n'ont pas l'intention de les garder jusque-là;

b) Le billet de banque est émis au cours d'opérations commerciales et seulement dans la mesure où ces opérations l'exigent, généralement pour une valeur égale à celle des lettres de change qui sont présentées à l'escompte — tandis que le papier-monnaie est émis par le gouvernement pour subvenir à ses dépenses, et cette émission ne connaît dès lors d'autres limites ni d'autres freins que les nécessités financières du moment;

c) Enfin, comme le nom le dit assez, le billet de banque est émis par une banque, c'est-à-dire une entreprise privée ayant pour principal objet des opérations commerciales et pour principal souci de ménager son crédit — tandis que le papier-monnaie est toujours émis par un Etat qui, même s'il a pour souci l'intérêt public, n'y trouve pas toujours un frein suffisant.

Mais si tels sont les caractères normaux du billet de banque aussi longtemps qu'il reste « monnaie fiduciaire », il

peut arriver exceptionnellement qu'il prenne les caractères du papier-monnaie proprement dit.

Il peut se faire que le billet de banque rentre dans la catégorie de monnaie représentative si l'encaisse qui sert de garantie est égale à la valeur des billets émis. Ce cas s'est présenté en France, il y a une dizaine d'années; et, en Angleterre, c'est la règle, le montant des billets émis ne pouvant dépasser que d'une somme relativement modique le chiffre de l'encaisse métallique — cette marge étant elle-même couverte par des valeurs sûres — et cette règle a été observée même pendant la guerre.

Il se peut, au contraire, que le billet de banque passe dans la catégorie de la monnaie de papier conventionnelle, du papier-monnaie proprement dit. Encore faut-il distinguer plusieurs phases dans cette transformation fâcheuse.

Il peut arriver d'abord que le billet reçoive *cours forcé*, c'est-à-dire cesse d'être remboursable, du moins pour une période plus ou moins longue. Cette éventualité s'est réalisée bien souvent, à des époques de crise, pour les billets de presque toutes les grandes banques. — Il faut se garder de confondre le cours légal avec le cours forcé. Un billet a cours légal *quand les créanciers ou les vendeurs n'ont pas le droit de le refuser en paiement*. — Un billet a cours forcé *quand les porteurs n'ont pas le droit de demander à la Banque son remboursement en monnaie*. Le cours forcé suppose toujours le cours légal, mais la réciproque n'est nullement vraie. Les billets de banque ont toujours eu cours légal en France, mais jusqu'à la guerre ils n'avaient pas cours forcé; chacun était tenu de les recevoir, mais chacun, à son gré, avait la faculté de se les faire rembourser par la Banque. Aujourd'hui, presque tous les pays, sauf l'Angleterre, sont au régime du cours forcé.

Toutefois, même en cas de cours forcé, il reste encore entre le billet de banque et le papier-monnaie les deux autres différences que nous avons indiquées et principalement la deuxième : à savoir que la quantité émise n'est pas indéfinie ni fixée d'une façon arbitraire, qu'elle se trouve

réglementée par les besoins mêmes du commerce. C'est une très sérieuse garantie.

Mais il est possible que cette garantie disparaisse aussi, c'est-à-dire que non seulement le billet de banque reçoive cours forcé, mais que, au lieu d'être émis au cours d'opérations commerciales, il soit émis à seule fin de faire des avances à l'Etat et de lui permettre de payer ses dépenses. Telle est la situation actuelle. Les gouvernements, ayant besoin d'argent, disent aux Banques : « Fabriquez-moi des billets pour tel chiffre de milliards que je vais vous fixer et que vous allez me prêter, et je vous dispenserai de l'obligation de les rembourser en imposant le cours forcé ».

En ce cas, l'émission des billets n'a plus d'autre limite que les besoins de l'Etat, et alors le billet de banque ressemble beaucoup, il faut l'avouer, au papier-monnaie.

Pourtant, même alors, le billet de banque diffère du papier monnaie proprement dit, ou billet d'Etat, par la personnalité de l'émetteur qui, à elle seule, suffit pour que le billet de banque soit beaucoup moins sujet à se déprécier que le papier-monnaie. L'expérience l'a si bien prouvé que les Etats ont en général renoncé à l'émission directe du papier-monnaie pour recourir à l'intermédiaire des banques. Le public, en effet, pense que les banques résisteront autant que possible à une émission de billets exagérée qu'on voudrait leur imposer, car il y va pour elles de la ruine et il croit (non sans raison, hélas !) que la sollicitude d'une société financière qui a à veiller sur ses propres intérêts est plus vigilante et plus tenace que celle d'un gouvernement ou d'un ministre des Finances qui n'a à se préoccuper que de l'intérêt public.

Le billet de banque étant l'équivalent de la monnaie, sa surabondance a la même influence sur le prix que la surabondance de la monnaie métallique (voir ci-dessus p. 257). C'est le phénomène que nous voyons présentement dans le monde entier et qui est connu sous le nom de *inflation*. Sans doute il serait inexact de voir dans l'émission illimitée des billets de banque l'unique cause de la hausse énorme des

prix — il y en a bien d'autres : pourtant si l'on traçait les deux courbes, celle des prix et celle de l'émission, elles apparaîtraient à peu près parallèles. Le public attribue la hausse uniquement à la rareté des produits et à la difficulté des transports, ce qui est vrai d'ailleurs, et n'aperçoit pas la cause cachée qui est la dépréciation des billets, d'autant moins que les gouvernements s'efforcent de la dissimuler ou de la nier afin de maintenir intact le crédit du billet. Toutefois il devient difficile de cacher cette cause quand la hausse dépasse un certain niveau.

Aussi l'inflation apparaît-elle comme le mal le plus grave dont souffre l'Europe, et tous les financiers, hommes d'Etat et économistes, s'évertuent à trouver le remède. Il semble qu'il est bien simple; il n'y a qu'à ramener le montant du billet en circulation au chiffre d'avant la guerre? Mais pour détruire les 30 milliards de billets émis en trop, il faudrait d'abord que la Banque les remboursât — et pour cela il faudrait que l'Etat lui remboursât à elle-même les 30 milliards qu'il lui a empruntés. Sans doute a-t-il promis expressément de le faire au plus vite, mais il a besoin de tant de milliards pour d'autres emplois (ne fut-ce que la reconstitution des régions dévastées de la zone de guerre) qu'il est douteux qu'il en reste beaucoup pour rembourser la Banque.

D'ailleurs, même si ce remboursement était faisable, il serait très dangereux, car cette raréfaction subite de la monnaie — cette déflation, comme on dit — déterminerait une baisse des prix et une crise terrible. On ne pourra y procéder que peu à peu.

VIII

L'élévation du taux de l'escompte.

Il est un cas dans lequel les banques courent le risque d'avoir à rembourser une grande quantité de leurs billets : c'est toutes les fois qu'il est nécessaire de faire de gros paiements à l'étranger. Comme ces paiements ne pourront point être faits en billets, mais seulement en numéraire, il faudra

bien que les débiteurs s'adressent à la Banque pour convertir les billets en espèces.

Si, à la suite d'une mauvaise récolte, il faut acheter une vingtaine de millions de quintaux de blé à l'étranger, voilà une somme de 1 ou 2 milliards de francs, au prix actuel, qu'il faudra envoyer en Amérique, et la Banque doit compter que l'on viendra puiser dans sa caisse la plus grande partie sinon la totalité de cette somme. Les caves de la Banque, comme nous l'avons vu, sont le réservoir dans lequel vient s'accumuler la plus grande partie du capital flottant du pays sous la forme de numéraire et le seul dans lequel on ait la ressource de puiser en cas d'urgence. C'est une situation qui peut devenir périlleuse pour la Banque si son encaisse, et surtout celle d'or, n'est pas énorme. Heureusement, elle est avertie à l'avance de cette situation par une indication plus sûre que celles que le baromètre peut donner au marin : c'est lorsqu'elle voit le cours du change s'élever au point critique, au *gold point* (voir p. 398). Si, en effet, le change devient défavorable, c'est-à-dire si le papier sur l'étranger se négocie au-dessus du pair, la Banque doit en conclure que les débiteurs qui ont des paiements à faire à l'étranger sont trop nombreux, beaucoup plus nombreux que ceux qui auront des paiements à recevoir, et que, par conséquent, comme tout ne pourra pas se régler par voie de compensation, il faudra envoyer du numéraire au dehors pour solder la différence.

Même sans supposer une élévation du cours du change, l'accroissement progressif du nombre des effets de commerce, coïncidant avec une diminution du montant de l'encaisse, indique une situation inquiétante.

Le danger ainsi constaté, la Banque va prendre ses précautions. Pour parer à cette éventualité de remboursements trop considérables il faut qu'elle prenne les mesures nécessaires — soit pour augmenter son encaisse, soit pour diminuer la quantité de ses billets qui se trouvent en circulation.

Il n'est pas précisément au pouvoir de la Banque d'augmenter son encaisse, mais il dépend d'elle de ne plus mettre

de billets en circulation, c'est-à-dire de *ne plus faire de prêts au public*, ni sous forme d'avances, ni sous forme d'escomptes : or, comme c'est par ces deux opérations que la Banque introduit ses billets dans la circulation, il est clair que ce moyen atteindra parfaitement le but.

Car, d'une part, l'émission des billets étant arrêtée, la quantité existant déjà en circulation ne s'accroîtrait plus.

D'autre part, l'échéance successive des effets de commerce (de ceux déjà entrés dans le portefeuille de la Banque) ferait rentrer chaque jour une quantité considérable — soit de billets, ce qui diminuerait d'autant la circulation — soit de numéraire, ce qui augmenterait d'autant l'encaisse.

La quantité de billets en circulation peut être comparée à un courant d'eau dans un circuit de tuyaux, qui, entrant par un robinet et sortant par un autre, se renouvelle constamment. Le flot des billets entre dans la circulation par le robinet de l'émission, c'est-à-dire de l'escompte, et, après avoir circulé, rentre à la Banque par le robinet des encaissements. Or, si la Banque ferme le robinet de l'émission, tout en laissant ouvert le robinet de retour, il est clair que la circulation ne tardera pas à tarir complètement (1).

(1) Supposons, par exemple, que la Banque ait dans son portefeuille pour un milliard de francs d'effets de commerce, qu'elle ait dans son encaisse pour un milliard de numéraire, et enfin qu'elle ait en circulation pour deux milliards de francs de billets.

Dans cette situation, il est clair que si, par suite de quelque panique, tous les porteurs de billets venaient lui demander de les changer immédiatement contre du numéraire, elle serait dans l'impossibilité de le faire. Mais le jour où elle a lieu de craindre un semblable danger, elle n'a qu'à arrêter dorénavant tout escompte. Voici alors ce qui va se passer. Les lettres de change qu'elle a en portefeuille arrivant successivement à échéance, c'est une somme d'un milliard qui va lui rentrer jour par jour d'ici à quatre-vingt-dix jours au plus tard, et même en moyenne vingt-cinq jours (voir p. 394). A ce moment-là, que sera devenue sa situation ? Si on lui a payé ce milliard en numéraire, elle se trouve alors avoir en caisse deux milliards de numéraire, juste le montant de ses billets. Elle n'a donc plus rien à craindre. — Si on lui a payé ce milliard en billets, alors elle se trouve n'avoir plus en circulation qu'un milliard de francs de billets, juste le montant de son encaisse : elle n'a rien à craindre non plus. — Si on lui a payé ce milliard moitié numéraire, moitié billets, alors elle se trouve avec une encaisse portée à 1.500 millions de francs et une circulation de billets réduite à 1.500 millions de francs : rien à craindre non plus. — Et de même avec toute autre combinaison que l'on voudra imaginer.

Toutefois cet arrêt complet des avances et de l'escompte, que nous venons de supposer, serait une mesure trop radicale. D'une part, il provoquerait dans le pays une crise terrible en supprimant ses opérations et, du même coup, ses bénéfices. Mais la Banque peut obtenir le même résultat, d'une façon plus douce pour le commerce et plus avantageuse pour elle-même, en restreignant simplement le montant de ses avances et de ses acomptes : il lui suffit pour cela soit d'en élever le taux, soit de se montrer plus exigeante pour l'acceptation du papier présenté à l'escompte, notamment en refusant celui dont l'échéance est trop éloignée ou dont la signature ne lui paraît pas assez solide.

Sans doute cette mesure, appliquée avec modération, est peu agréable aux commerçants — d'autant moins qu'elle rend plus difficile de se procurer le numéraire justement au moment où l'on en a le plus besoin. On l'a même accusée d'avoir souvent provoqué des crises et nous le croyons sans peine. C'est un remède héroïque, mais à cause de cela, c'est bien celui qui convient à la situation, et une Banque prudente ne doit pas hésiter à y recourir pour défendre son encaisse — on appelle cela « serrer l'écrou ». Son efficacité a été pleinement démontrée par l'expérience.

Non seulement elle a d'heureux résultats pour la Banque en ce sens qu'elle pare le coup qui la menace, mais elle produit d'heureux effets pour le pays lui-même en modifiant d'une façon favorable sa situation économique.

Supposons, en effet, que la France soit menacée d'avoir à faire de gros paiements à l'étranger. Le relèvement du taux de l'escompte, fait à propos, va intervertir sa situation en la rendant créancière de l'étranger pour des sommes considérables et par conséquent va provoquer un afflux de numéraire étranger, ou tout au moins empêcher la sortie du numéraire national. Voici, en effet, ce qui va se passer :

Le premier résultat de l'élévation du taux de l'escompte c'est une *dépréciation de tout le papier de commerce*. La même lettre de change de 1.000 francs, qui se négociait à

970 francs à Paris (1) quand l'escompte était à 3 p. 0/0, ne se négociera plus qu'à 930 fr. quand l'escompte sera à 7 p. 0/0; c'est une dépréciation de plus de 4 p. 0/0. Dès lors les banquiers de tous pays, notamment ceux qui font l'arbitrage (2), ne manqueront pas de venir acheter ce papier en France, puisqu'il y est à bas prix, et ils se trouveront constitués débiteurs de la France pour tout le montant des sommes qu'ils consacrent à ces achats.

Le second résultat c'est la *dépréciation de toutes les valeurs de Bourse*. — Chaque financier sait que la Bourse est très impressionnée par le taux de l'escompte et qu'une élévation de l'escompte entraîne presque toujours une baisse des cours. C'est qu'en effet les valeurs de Bourse (en particulier celles qu'on appelle internationales parce qu'elles sont cotées sur les principales Bourses de l'Europe) sont souvent employées par les commerçants ou du moins par les banquiers, au lieu et place du papier de commerce (3), pour payer leurs dettes à l'étranger. Du jour où ils voient qu'ils ne peuvent faire argent avec leurs effets en portefeuille ou qu'ils ne le peuvent qu'avec de grosses pertes, ils préfèrent se procurer des fonds en vendant leurs titres de rentes ou valeurs mobilières quelconques. Celles-ci baissent donc et suivent le sort du papier de commerce. Mais de même que la baisse du papier attirait les demandes des banquiers étrangers, de même la baisse des valeurs de Bourse va provoquer de nombreux achats des capitalistes étrangers, et ainsi la France va se trouver constituée créancière de l'étranger pour tout le montant des sommes considérables consacrées à ses achats.

(1) Pour rendre le calcul plus clair, nous supposons l'escompte calculé pour un an de terme.

(2) Voir ci-dessus, p. 394.

(3) Si vous avez un paiement à faire à Londres, le plus simple est sans doute de chercher du papier de commerce payable à Londres, mais vous pouvez vous servir également des coupons de la rente italienne, des obligations des chemins de fer Lombards, des actions de la Banque ottomane, des Mines d'or du Transvaal, du Rio Tinto, etc., qui sont également payables à Londres. Ce sont de véritables monnaies internationales et employées continuellement à ce rôle (nous nous plaçons, bien entendu, avant la guerre).

Enfin si l'élévation de l'escompte est forte et suffisamment prolongée, elle amènera un troisième résultat, la *dépréciation de toutes les marchandises*. — Nous venons de dire que les commerçants qui ont besoin d'argent commençaient d'abord par s'en procurer en négociant leur papier de commerce, que si cette ressource leur faisait défaut ou était trop onéreuse, ils se rabattaient sur les valeurs de Bourse qu'ils pouvaient avoir en portefeuille ; mais enfin, s'ils sont à bout de ressources, il faudra bien, pour se procurer de l'argent, qu'ils vendent, qu'ils « réalisent » les marchandises qu'ils ont en magasin. De là une baisse générale des prix. Mais cette baisse, ici encore, va produire les mêmes effets et sur une plus grande échelle, c'est-à-dire qu'elle va provoquer les achats de l'étranger, augmenter par là les exportations de la France et par suite la rendre créancière de l'étranger.

En somme, on peut résumer tous ces effets en disant que *la hausse du taux de l'escompte crée une rareté artificielle de monnaie* (1) *et par là provoque une baisse générale de toutes les valeurs* — ce qui est sans doute un mal ; mais qu'elle provoque aussi, par voie de conséquence, *des demandes considérables de l'étranger et par suite des envois d'argent* — ce qui est un bien, et précisément le remède qui convient à la situation.

Il ne faut pas croire que la guerre, quoiqu'elle soit la plus terrible des crises, ait eu pour effet une hausse énorme du taux de l'escompte. Car il ne faut pas oublier que les Banques de tous pays se trouvent suffisamment garanties par la dispense de rembourser leurs billets, comme aussi par l'interdiction d'exportation de l'or : elles n'ont donc nullement besoin, pour défendre leur encaisse, de recourir à la mesure défensive qui est la hausse du taux de l'escompte. Cependant

(1) Artificielle, disons-nous, mais qui correspond pourtant à une réalité ou du moins à une éventualité qui tend à se réaliser, à savoir la fuite du numéraire à l'étranger. On guérit le mal par un mal semblable : c'est le précepte de l'école homéopathique en médecine, *similia similibus*.

la hausse du taux de l'escompte aurait eu le bon effet de réduire l'inflation, et par là indirectement la hausse des prix, et il est à regretter que les Banques n'aient pas serré les freins avec plus de rigueur.

IX

De la réglementation des Banques.

La question dite de la liberté des banques, qui tenait autrefois une grande place dans les traités d'Economie politique, comprend deux questions différentes et qu'il importe de ne pas confondre.

§ 1^{er}. Monopole ou Concurrence.

La première question est celle-ci : vaut-il mieux n'avoir qu'une Banque investie du droit d'émettre des billets ou laisser cette faculté à toutes les banques sous certaines conditions à déterminer ?

Sur cette première question il n'y a plus guère de discussion. Si la libre concurrence peut rendre de grands services quand il s'agit de marchandises, il en est autrement quand il s'agit de l'émission d'une monnaie nationale et tel est le rôle du billet de Banque. Il semble même que cette fonction dût être un privilège réservé à une Banque l'Etat, tout comme la frappe de la monnaie. Aussi la tendance générale est-elle de réserver le privilège de l'émission, sinon à une Banque d'Etat au sens exact de ce mot (1), tout au moins à une Banque qui serait placée sous le contrôle de l'Etat, comme la Banque de France.

Là même où le monopole d'émission n'est pas légalement

(1) La « banque privée » est celle dont le capital est fourni uniquement par des actionnaires et qui, comme tel, leur appartient et est gouverné par eux. Si, au contraire, tout ou partie de ce capital a été fourni par l'Etat, en ce cas elle est, totalement ou en partie, Banque d'Etat.

établi et où le droit d'émission est encore attribué à plusieurs banques, comme aux Etats-Unis et même en Angleterre, on marche vers un monopole de fait. Aux Etats-Unis le droit d'émission, quoiqu'il soit exercé encore par plus de 7.000 banques locales (dites néanmoins *National banks*) se trouve depuis 1913 concentré en fait entre les mains de 12 grandes Banques Fédérales. En Angleterre, lorsque les banques qui ont conservé le droit d'émission viennent à mourir, les banques n'étant pas plus immortelles que les hommes — ou que, par une cause quelconque, elles renoncent à leur droit d'émission — elles ne sont plus remplacées et c'est la Banque d'Angleterre qui hérite de leur droit d'émission.

Cette marche vers le monopole n'est pas, comme on peut bien le penser, vue avec sympathie par les économistes de l'école libérale, surtout si c'est par une Banque d'Etat proprement dite que ce monopole doit être exercé.

S'il ne s'agissait que de l'émission des billets, si la Banque d'Etat ne devait être, comme l'Hôtel des Monnaies dans chaque pays, qu'un atelier de fabrication de billets de banque, ils l'accepteraient aisément. Mais les partisans socialistes ou radicaux-socialistes de la Banque d'Etat ne l'admettent nullement réduite au rôle de guichet d'émission. Ils la veulent entière. Ils la veulent précisément pour lutter contre ce qu'on appelle l'oligarchie financière. Ils la veulent avec l'encaisse qui doit servir de trésor de guerre à l'Etat et avec la puissance que la fixation du taux de l'escompte confère sur tout le mouvement des affaires. Et dès lors nous retrouvons ici les arguments connus contre l'inaptitude de l'Etat à exercer les fonctions industrielles et surtout celles si délicates d'un magistère du crédit. On dira :

1° Qu'une Banque d'Etat apportera forcément dans ses opérations des préoccupations politiques beaucoup plus que commerciales, qu'elle ne refusera jamais d'escompter le papier des amis influents du Gouvernement mais qu'elle refusera souvent celui de ses adversaires ;

2° Qu'elle sera mise en demeure de faire du crédit popu-

laire, de commanditer toutes les œuvres de solidarité sociale;

3° Qu'elle ne pourra jamais refuser de prêter à l'Etat lui-même et que dès lors elle se trouvera à la merci de celui-ci, et entraînée à des émissions inconsidérées qui aboutiront à la dépréciation du billet;

4° Que lorsque l'Etat et la Banque ne feront qu'un, bien loin que le crédit de l'Etat bénéficie du crédit de la Banque, ce sera le crédit de la Banque qui, en temps de crise, subira le contre-coup ressenti par l'Etat:

5° Enfin qu'en cas de guerre malheureuse, le vainqueur, qui jusqu'à présent a respecté les banques privées (1), n'aura plus de raison pour respecter la Banque d'Etat et la considérera comme de bonne prise.

Si le monopole est confié à *une banque privée*, ce qui est le cas en France et en Angleterre, les arguments précédents ne portent plus, quand bien même elle serait contrôlée par l'Etat, mais pourtant l'école libérale fait valoir quelques critiques contre ce régime aussi. Le monopole d'une Banque, même s'il est restreint à l'émission, crée en effet une inégalité injuste pour les banques concurrentes, car il confère à la banque qui en est investie le droit de faire l'escompte avec des billets qui ne lui coûtent rien. C'est ainsi qu'en France le monopole de l'émission a conféré à la Banque de France une prééminence telle qu'elle a fait de toutes les autres banques ses vassales. On félicite la Banque de France pour avoir maintenu toujours son escompte à un taux plus modéré que dans les autres banques. Mais elle n'a pas grand mérite à cela puisqu'elle fait cet escompte avec des billets qui ne lui coûtent que les frais de papier et de gravure!

C'est vrai, répondent les partisans du monopole, mais la Banque de France rend aux autres banques un grand service en les dispensant de garder du numéraire; car ces banques, au lieu d'accumuler un argent qui dort, quand elles en ont besoin d'argent, le font chercher à la Banque de

(1) Ainsi fit l'Allemagne pour les succursales de la Banque de France durant la guerre 1870-71.

France qui leur sert ainsi de caissier. Celle-ci est donc la Banque des banques. Et pour suffire à ce rôle de réserve de toutes les banques du pays, il faut qu'elle ait une encaisse énorme. Cela ne lui laisse pas une grande marge pour l'émission de ses billets ni par conséquent pour des bénéfices exceptionnels, surtout si l'on tient compte des charges nombreuses que l'Etat lui impose comme prix de ce privilège. D'ailleurs, à l'étranger aussi le droit d'émettre des billets ne fait pas beaucoup de jaloux, et la preuve c'est que le bon nombre de banques, qui en jouissent encore en Allemagne et en Angleterre, l'abandonnent volontairement.

En somme donc, le monopole d'émission conféré à une Banque unique — banque privée mais contrôlée par l'Etat — paraît la meilleure solution, du moins en pratique. Elle se trouve réalisée dans l'organisation de la Banque de France, qui a été mise à l'épreuve depuis un siècle et a subi victorieusement bien des crises politiques et économiques.

§ 2. Réglementation ou liberté de l'émission.

Voici une autre question. Autre chose est la liberté des banques au sens de libre concurrence entre elles, autre chose la liberté des banques au sens de liberté d'émettre des billets à leur gré. Non seulement la première ne comporte pas nécessairement la seconde, mais même on peut dire que là où existe la liberté des banques au sens de libre concurrence, c'est là que la réglementation de l'émission est la plus sévère — comme nous le verrons pour les Etats-Unis — et là au contraire où le monopole est le mieux réalisé, c'est là que la réglementation de l'émission est la plus libérale, comme nous le verrons pour la France. Et cette contradiction apparente s'explique aisément, car il est clair que d'autant plus nombreuses seront les banques d'émission et d'autant plus dangereux sera-t-il de leur laisser la bride sur le cou.

Au beau temps de la doctrine libérale, c'est-à-dire au milieu du siècle dernier, c'était un principe admis que toute

réglementation légale de l'émission était inutile parce que la liberté suffisait parfaitement, ici comme ailleurs. C'est ce qu'on appelle le *banking principle* — opposé au *currency principle* que nous allons voir tout à l'heure, lequel veut que la circulation des billets se règle uniquement sur la quantité de numéraire qui se trouve dans la caisse de la Banque. La lutte entre ces deux principes est célèbre dans l'histoire économique et a tenu une grande place dans toutes les discussions de la première moitié du XIX^e siècle.

Voyons la thèse du *banking principle*, c'est-à-dire de la liberté d'émission. Qu'a-t-on à craindre du laisser-faire ? Une émission exagérée de billets ? — Ce danger est chimérique, dit-on : le simple jeu des lois économiques restreindra cette émission dans de justes limites, alors même que les banques voudraient les dépasser. Voici pourquoi :

a) D'abord les billets de banque ne sont émis qu'au cours d'opérations de banque, c'est-à-dire par des escomptes ou des avances sur titres. Il ne suffit donc pas, pour qu'un billet de banque pénètre dans la circulation, que la banque veuille l'y faire entrer : encore faut-il qu'il y ait quelqu'un disposé à l'emprunter ! Ce sont donc les besoins du public et nullement les désirs de la banque qui règlent l'émission. *La quantité de billets qu'elle émettra dépendra du nombre des effets qu'on présentera à l'escompte*, et la quantité de ces effets eux-mêmes dépendra du mouvement des affaires.

b) Ensuite les billets de banque n'entrent dans la circulation que pour peu de temps : quelques semaines après être sortis, ils reviendront à la banque. Voici en effet un billet de 1.000 francs qui sort en échange d'une lettre de change : mais dans quelques semaines, dans 90 jours au plus tard, quand la banque fera toucher cette lettre de change, le billet de banque de 1.000 francs lui reviendra. Ce ne sera pas le même, mais qu'importe ? Autant il en sort, autant il en rentre.

Le flux les apporta ; le reflux les remporte !

c) Enfin, en admettant même que la banque puisse en émettre une quantité exagérée, il lui serait impossible de les

maintenir dans la circulation, car si le billet est émis en quantité surabondante, il sera nécessairement déprécié et *sitôt qu'il sera déprécié, si peu qu'il le soit, les porteurs du billet s'empresseront de le rapporter à la banque pour en demander le remboursement.* Elle aura donc beau s'efforcer d'en inonder le public, elle ne pourra y réussir, car elle en sera inondée la première.

Cette argumentation est de celles qui sont irréfutables en théorie, mais dangereuses dans l'application pratique.

Il est vrai que la quantité de billets qui sera émise dépend de la demande des commerçants et non de la volonté des banques. Remarquez cependant que si une banque peu scrupuleuse se donne pour unique but d'attirer les clients, elle pourra toujours, en abaissant suffisamment le taux de l'escompte, accroître inconsiderablement le nombre de ses clients en les enlevant aux autres banques, et par conséquent accroître aussi le chiffre de ses émissions.

Il est vrai encore que les billets émis en quantité exagérée par cette banque imprudente reviendront au remboursement sitôt qu'ils seront dépréciés, mais la dépréciation ne se fait pas sentir instantanément : ce ne sera qu'au bout de quelques semaines peut-être. Et si, pendant ce temps, la banque a continué à jeter dans la circulation une quantité de billets exagérée, le jour où il reviendront, il sera trop tard ! Elle ne sera plus en mesure de les rembourser et sera submergée sous ce reflux dont nous parlions tantôt. Il est vrai que la banque sera la première punie de son imprudence par la faillite. Mais que nous importe ! Nous devons nous préoccuper de prévenir la crise et non d'en punir les auteurs.

La liberté absolue d'émission suppose donc, comme condition préalable, la sagesse des banques. Et si on peut faire fonds sur cette sagesse quand on n'a à faire qu'à une seule grande banque qui a fait ses preuves, il serait imprudent de la supposer *a priori* pour toutes les banques.

Et c'est pourquoi le système de la liberté absolue, sans aucune réglementation de l'émission, n'est réalisé dans aucun pays.

On peut classer les systèmes de réglementation qui ont été pratiqués dans les divers pays sous quatre chefs :

1° *Limitation du montant des billets en circulation au montant de l'encaisse.*

Dans ce cas, le billet de banque n'est plus qu'une monnaie représentative pour remplacer l'or. Il présente une sécurité absolue, mais d'autre part aussi il n'a guère d'utilité, sauf celle de tenir moins de place dans la poche que l'or et d'économiser le frai (c'est-à-dire l'usure) de celui-ci. La banque n'est plus alors un établissement de crédit : elle n'est plus une banque, elle n'est qu'un coffre-fort, une simple caisse qui sert à faire les paiements et à garder une réserve de monnaie pour les éventualités.

Aussi ce système n'est-il appliqué dans sa rigueur nulle part, et c'est seulement pour procéder par ordre logique que nous le mentionnons.

2° Le second procédé consiste à fixer, soit une certaine *marge*, soit un certain *rapport*, entre le montant de l'encaisse et celui des billets en circulation.

Une *marge*, c'est-à-dire que la différence entre l'encaisse et la circulation, le découvert, comme on dit, est fixé *ne varietur* : telle est la règle pour la Banque d'Angleterre, comme nous le verrons.

Un *rapport*, c'est-à-dire une proportion établie une fois pour toutes, généralement $1/3$, mais cette proportion purement empirique varie selon les pays.

Le second de ces systèmes, le rapport, est un peu plus élastique que celui de la *marge* : cependant l'un comme l'autre aboutissent au même résultat qui est de rendre à un moment donné tout escompte et même tout remboursement de billets impossible et de créer par conséquent le danger qu'on voulait prévenir. Soit 100 millions d'encaisse et 300 millions de billets : la Banque est juste dans les limites fixées — mais à ce point elle ne peut plus rembourser un seul billet sans faire tomber l'encaisse au-dessous du tiers du montant des billets (car 99 n'est pas le tiers de 299). Aussi est-on obligé, dans ce système aussi, de suspendre la règle.

3^o Le troisième procédé consiste à fixer simplement un *maximum* à l'émission, sans rien fixer pour l'encaisse.

C'est le système qui est appliqué à la Banque de France. Le maximum était fixé, avant la guerre, à 6.800 millions. Mais il n'y a aucun minimum fixé pour l'encaisse même en temps normal. Quoique tous les étudiants à l'examen s'obstinent à affirmer que l'encaisse doit être le tiers du chiffre des billets, il n'en est rien, et la Banque aurait le droit de laisser tomber son encaisse à zéro. A vrai dire, ils sont excusables de ne pas croire à l'existence d'un tel régime. Car il est évident qu'un maximum d'émission ne sert absolument à rien pour garantir le remboursement des billets s'il n'y a pas un minimum fixé pour l'encaisse. Il faut pourtant reconnaître que, nonobstant ce régime contradictoire — maximum imposé pour l'émission, mais point de minimum imposé pour l'encaisse, — la Banque de France en temps normal a eu toujours la sagesse de maintenir son encaisse à un chiffre dans une proportion plutôt exagérée relativement à la circulation des billets, et ce fait constitue évidemment le plus fort argument qu'on puisse faire valoir en faveur du principe de la liberté, du *banking system*.

4^o Un quatrième système consiste à obliger les banques à *garantir les billets qu'elles émettent par des valeurs sûres*, représentant une valeur au moins égale à celle des billets.

Si en valeurs destinées à servir de garanties sont des titres de rentes sur l'Etat, ce qui était la règle aux Etats-Unis jusqu'à une loi toute récente de 1913, c'est un mauvais système, car il n'est pas au pouvoir d'une banque de les réaliser instantanément.

Si toutefois ces valeurs sûres qui doivent servir de couverture aux billets de banque peuvent être des lettres de change, c'est-à-dire des valeurs à court terme — et c'est ce que vient de permettre la nouvelle loi américaine — en ce cas, on peut voir là une garantie sérieuse quoique insuffisante à elle seule. Mais remarquez qu'une telle condition n'est plus, à proprement parler, une réglementation : c'est tout simplement le retour au régime de liberté, car, comme

nous l'avons dit tout à l'heure, la caractéristique du *banking principle* c'est précisément que l'émission du billet est suffisamment réglée par l'escompte des lettres de change.

En somme il ne faut pas espérer qu'aucun des systèmes imaginés puisse garantir absolument le remboursement des billets. En effet, les banques sont et doivent être des institutions de *crédit*. Si l'on veut user du crédit il faut en subir les inconvénients : c'est poursuivre la quadrature du cercle que de vouloir réunir à la fois les avantages du crédit et ceux du comptant : l'un exclut l'autre

Toutefois il y a lieu de penser qu'une banque occupant une situation unique dans un pays, forte de son histoire et de sa majesté, ayant le sentiment de sa responsabilité, apportera dans l'émission des billets toute la prudence désirable. L'expérience a confirmé ces prévisions pour la plupart des grandes banques et particulièrement pour la Banque de France dont l'organisation a été mise à l'épreuve depuis plus d'un siècle et a subi victorieusement bien des orages politiques et économiques. Il semble donc, à s'en tenir aux leçons de l'expérience, que la meilleure solution c'est le monopole d'émission confié à une banque privée, sous le contrôle de l'Etat, mais avec le minimum de réglementation.

X

Les grandes Banques d'émission.

Nous ne pouvons passer en revue les banques d'émission de tous les pays (voir le *Cours*). Cependant nous ne pouvons laisser ignorer le fonctionnement de celles sur lesquelles repose en France et en Angleterre tout l'édifice du crédit.

§ 1. La Banque de France.

La Banque de France est plus jeune d'un siècle que sa grande sœur la Banque d'Angleterre. Elle est née le 13 février 1800. Elle a été créée par Napoléon : elle est, avec le Code

civil, le plus grand des monuments civils qu'il ait laissés et elle aurait pu, tout aussi bien que celui-ci, porter son nom. Malgré cette paternité, sa constitution était des plus libérales à l'origine, et ce n'est que plus tard qu'elle a eu peu à peu à subir quelques restrictions.

La Banque de France n'est point, comme on le croit parfois, une Banque d'Etat : elle est une banque privée, c'est-à-dire qu'elle a été constituée, comme toute société par actions, avec un capital fourni par les sociétaires et qu'elle est gouvernée par un conseil d'administration élu par les actionnaires. Toutefois, dès 1806, une dérogation grave fut apportée à cette autonomie : le gouverneur et les deux sous-gouverneurs furent nommés par l'Etat.

C'est de 1803 seulement que date son privilège d'émettre des billets. Ce privilège comporte certaines conditions qui n'avaient originairement d'autre but que de mieux assurer l'accomplissement de ces hautes fonctions — mais qui, lors des derniers renouvellements, ont pris un peu trop le caractère d'un prix réclamé pour l'octroi d'un privilège.

Voici quelles sont ces conditions :

1^o En ce qui concerne l'escompte, la banque ne peut escompter que des lettres de change : — a) revêtues de trois signatures : c'est pour prémunir contre tout risque d'insolvabilité ; — b) tirées à 90 jours de date au plus ; nous avons expliqué ci-dessus pourquoi (p. 391).

2^o En ce qui concerne les compte-courants, elle ne peut jamais rester à découvert avec ses clients — sauf avec l'Etat, auquel, au contraire, elle est obligée de consentir certaines avances gratuites. Elle peut faire à tout le monde des avances sur titres mais seulement sur certaines valeurs mobilières désignées (et au porteur) ou sur lingots.

3^o En ce qui concerne les dépôts, elle ne doit pas payer d'intérêts — ceci pour ne pas attirer trop de déposants, car les dépôts constituent une dette dangereuse par son exigibilité. D'ailleurs la Banque de France n'a pas besoin, pour faire ses escomptes, de l'argent des dépôts puisqu'elle le fabrique à discrétion avec ses billets.

Telles sont les règles statutaires, mais voici celles plus limitatives qui ont été ajoutées postérieurement :

4° L'émission, qui était libre jusqu'en 1870, a été limitée à un maximum.

Ce maximum a été relevé sans cesse depuis la guerre la Banque ou l'Etat ont eu besoin qu'il le fût : de 1.800 millions en 1870, il a été élevé, de palier en palier, à 6.800 avant la guerre, et depuis la guerre il a été porté à 43 milliards (1)!

5° L'Etat a imposé à la Banque diverses contributions.

Il a exigé d'abord de la Banque une avance de 200 millions de francs, à titre permanent et sans intérêts 2). Puis il lui a imposé la charge de faire gratuitement pour son compte tous les mouvements de fonds qui concernent l'Etat.

A chaque renouvellement de son privilège, l'Etat a imposé à la Banque diverses charges : a) en 1897 une participation aux bénéfices sous la forme d'une redevance calculée d'après le montant de la circulation productive, d'une part, et d'après le taux de l'escompte, d'autre part, redevance qui avant la guerre avait atteint la somme assez ronde d'une quinzaine de millions annuellement et maintenant représente plus du double de ce chiffre ; — b) en 1911 une contribution de 20 millions destinée à subventionner le crédit industriel et diverses formes d'associations coopératives.

Ce monopole de la Banque de France a été très attaqué, comme tous les monopoles, et à chaque renouvellement du privilège, notamment la dernière fois, il a donné lieu à des discussions passionnées.

Mais la Banque rend de très grands services à l'Etat, puisque dans tous les cas graves elle met à la disposition du gouvernement premièrement les milliards en numéraire

(1) Depuis la guerre le rapport est naturellement très modifié. Voici le dernier bilan paru au moment où nous corrigeons les épreuves (juin 1921) :

Billets en circulation 38 milliards francs.

Encaisse (presque toute en or) 5.800 millions francs.

Le rapport entre la circulation et l'encaisse est donc descendu à 13 p. 0/0.

(2) Il est vrai que sur ces 200 millions, l'Etat en abandonne une grosse part aux associations de crédit agricole et de production agricole et autres œuvres sociales.

amassés dans ses caves et, en outre, des fonds en quantité quasi illimitée sous forme de billets qu'elle se charge d'émettre au fur et à mesure des besoins de l'Etat.

Lors de la guerre de 1870 la Banque avança ainsi à l'Etat une somme de 1.470 millions.

Au cours de la dernière guerre, elle a prêté la somme énorme de 27 milliards à l'Etat, et en outre près de 4 milliards à ses Alliés. Et cette avance a été faite sinon gratuitement, du moins à un taux inférieur à 1 p. 0/0, alors que le taux auquel l'Etat empruntait au public était de 6 p. 0/0, donc lui procurant une économie de plus de 1 milliard d'intérêts.

Et la Banque de France rend service aussi aux autres banques, même aux grands établissements de crédit que l'on pourrait croire, au premier abord, devoir être animées de l'esprit d'hostilité que crée la concurrence. C'est qu'en effet, il n'y a point ici de concurrence. Tout au contraire, la Banque de France est devenue la Banque des banques et celles-ci ne pourraient plus s'en passer. Elle leur rend le service éminent de les dispenser de garder en caisse de l'or, ou même des billets, et leur permet ainsi de faire travailler tous les fonds dont elles disposent. Quand ces banques ont besoin d'argent, que font-elles en effet ? Elles font tout simplement *réescompter* à la Banque de France les effets de commerce qu'elles ont escomptés elles-mêmes. Il leur suffit donc, pour être parées à tout événement, d'avoir leur portefeuille suffisamment garni de *papier bancable*, comme on dit, c'est-à-dire remplissant les conditions voulues pour être escompté par la Banque de France. Et elles gagnent la différence entre le taux auquel elles réescomptent à la Banque et celui auquel elles ont escompté elles-mêmes, lequel est toujours de 1 ou 2 p. 0/0 plus élevé.

Les grands établissements de crédit peuvent donc, débarrassés du gros souci des remboursements, se consacrer tout entiers aux opérations lucratives de l'escompte, souscription d'emprunts, etc. Ils ont tous les profits du commerce de banque et presque aucune de ses responsabilités.

Le reproche qu'on entend adresser le plus fréquemment à

la Banque de France c'est qu'elle ne prête pas une aide suffisante à l'agriculture. Mais ce reproche, déjà peu fondé quand il s'adresse aux grands établissements de crédit, l'est bien moins encore quand il s'agit d'une Banque qui porte la responsabilité des remboursements non seulement pour elle-même, mais pour toutes les banques du pays, et qui commettrait la plus grave faute si elle engageait ses fonds dans des opérations à long terme.

§ 2. La Banque d'Angleterre.

La constitution de la Banque d'Angleterre présente de nombreuses différences avec celle de la Banque de France :

a) Elle est une banque tout à fait privée qui n'appartient qu'à ses actionnaires et, comme telle, se gouverne librement, sauf les exceptions ci-après. Elle est donc tout à fait indépendante de l'Etat.

b) Elle n'a pas un monopole d'émission aussi absolu que la Banque de France. Elle n'a de privilège exclusif pour l'émission de ses billets que dans Londres; il y a des banques en province qui émettent également des billets. Toutefois le nombre des banques qui peuvent émettre des billets est *limitativement déterminé*. Et depuis 1844 (date de la loi fameuse sur l'organisation des banques qui était due à l'initiative du ministre Robert Peel), celles qui disparaissent ne peuvent plus être remplacées. Leur nombre, qui était de 279 à cette date, décroît d'année en année, en sorte que bientôt la Banque d'Angleterre se trouvera investie d'un monopole de droit, comme héritière légitime de toutes les banques provinciales précédées, et déjà elle exerce un monopole de fait (1).

c) Elle est soumise à une réglementation beaucoup plus sévère en ce qui concerne l'émission et l'encaisse. Le chiffre des billets émis ne peut jamais dépasser les chiffres additionnés de l'encaisse et du capital. Ce capital ne consiste

(1) Chaque fois qu'une des banques concurrentes vient à décéder, la Banque d'Angleterre peut augmenter son capital jusqu'à concurrence des deux tiers de celui de la banque disparue, mais elle doit déposer une somme égale en titres de rentes sur l'Etat.

d'ailleurs, pour la plus grande part, qu'en une créance sur l'Etat indisponible et inutilisable. Mieux vaut dire plus simplement que le chiffre de l'émission ne peut dépasser celui de l'encaisse que d'une somme fixe qui est en ce moment de 465 millions de francs — faible marge, comme on voit, pour une Banque comme la Banque d'Angleterre.

En vue de mieux assurer l'observation de ce règlement, la Banque d'Angleterre est divisée en deux départements distincts : — l'un, chargé des opérations de banque, dépôts et escomptes (*banking department*), mais qui ne peut émettre aucun billet; — l'autre, chargé de l'émission des billets (*issue department*), mais qui ne peut faire aucune opération de banque. Celui-ci délivre ses billets au département voisin au fur et à mesure de ses besoins seulement; quand il lui en a délivré jusqu'à concurrence de 465 millions de francs, il ne lui en délivre plus désormais que contre espèces ou lingots.

Cette limitation automatique de l'émission donne lieu, et justement en temps de crise, à de si grands inconvénients qu'à trois reprises différentes déjà (en 1847, 1857, 1866), il a fallu suspendre la loi et permettre à la Banque de franchir la limite fatale.

Au jour de la déclaration de guerre le gouvernement dut passer par cette heure angoissante. On se rua à la Banque et l'encaisse tomba le 4 août au-dessous de 10 millions liv. st. (250 millions de francs). Fallait-il suspendre l'Act? Tout était prêt pour cela. Mais le ministère eut l'héroïsme de n'en rien faire. Il préféra recourir à un autre moyen : il fit émettre des billets par l'Etat (*currency notes*), billets de 1 livre et 1/2 livre, remboursables non en or mais en billets de Banque, et en même temps il fit interdire l'exportation de l'or. La panique se calma sans qu'on eut été obligé de recourir au cours forcé. Et à ce jour encore l'Angleterre est le seul des pays ex-belligérants, ceux de l'Europe du moins, où le billet soit encore convertible en or (1).

(1) En principe; en fait il ne l'est pas et personne n'a intérêt à faire changer des banknotes contre de l'or, car qu'en ferait-on puisqu'il est interdit de l'exporter ou de le fondre?

LIVRE III

LA RÉPARTITION

PREMIÈRE PARTIE

LES DIVERS MODES DE RÉPARTITION

CHAPITRE PREMIER

LE MODE EXISTANT

I

L'inégalité des richesses.

De tout temps les pauvres ont été en grand nombre et les riches en petit nombre, *paucis humanum genus vivit* — et cela non pas seulement dans les sociétés pauvres, ce qui serait naturel, mais dans les sociétés les plus riches. C'est donc que la richesse est très inégalement répartie — ne disons pas encore très injustement, puisque c'est là précisément ce que nous avons à examiner.

Cependant nous pouvons tout au moins constater que l'inégalité des richesses a de tout temps suscité des plaintes amères. La querelle des riches et des pauvres est vieille comme le monde.

Mais on aurait pu espérer qu'elle s'atténuerait au fur et à mesure que la richesse des nations augmenterait. Il n'en est rien, car s'il est vrai que le niveau général s'élève, il n'en

résulte pas que les distances entre les riches et les pauvres diminuent : au contraire ! Le nombre des indigents diminue, oui : un beaucoup plus grand nombre d'hommes qu'autrefois arrivent à l'aisance, mais les sommets de la fortune se trouvent sans cesse dépassés par d'autres plus vertigineux. Entre le salaire du travailleur de terre et les dividendes du milliardaire roi des trusts il y a bien plus d'intervalle qu'entre les revenus du serf et ceux du baron féodal.

Si l'on représente les diverses catégories de revenus — telles, par exemple, qu'elles figurent dans les statistiques de l'impôt général sur le revenu ou dans celles des successions — par des assises horizontales d'une longueur proportionnelle au nombre des personnes comprises dans chacune de ces catégories, et qu'on les superpose, on aura une figure semblable à une pyramide — ou plutôt à une pointe de flèche, à une toupie — dont la base représentera les classes pauvres et la pointe la classe riche. Si la pyramide a une large base pour une faible hauteur, ce sera le signe que l'inégalité des revenus n'est pas très grande : c'est le cas pour la France — et plus grande sera l'inégalité des revenus, plus grande sera la distance de la base au sommet : si l'inégalité est extrême, le haut de la figure prend la forme d'une aiguille (1).

Au reste, à défaut de figures, cette forme pyramidale apparaît assez clairement dans les chiffres superposés des tableaux ci-dessous.

En France jusqu'à la guerre il n'y avait pas d'impôt global sur le revenu, ce qui ne permet pas d'avoir une statistique exacte sur les revenus, mais, en ce qui concerne la réparti-

(1) M. Vilfredo Pareto (*Cours d'Economie politique*, t. II, p. 322-318), croit avoir trouvé l'expression mathématique, l'équation de cette figure : c'est ce qu'il appelle *la courbe des revenus*. Et de la comparaison entre les statistiques des différents pays dans le présent et dans le passé, il croit pouvoir conclure que la forme de cette courbe est à peu près immuable, la même en tous lieux et en tout temps, même « pour des pays dont les conditions économiques sont aussi différentes que celles de l'Angleterre, de l'Irlande, de l'Allemagne, des villes italiennes (du moyen âge) et même du Pérou (au XVIII^e siècle) ». Il en résulterait donc que non seulement l'inégalité des richesses serait une loi universelle, mais encore que les proportions de ces inégalités ne seraient pas susceptibles de changer sensiblement.

tion des capitaux, nous avons les statistiques annuelles des successions. Voici celle de l'année 1913, la dernière avant la guerre. Dans la statistique officielle, elles sont groupées en treize catégories, mais pour simplifier, nous les réduisons à trois; et nous ajoutons une troisième colonne donnant le quotient du deuxième nombre divisé par le premier, c'est-à-dire la part moyenne de chaque succession.

	Nombre de successions	Sommes milliers fr.	Moyenne par tête
Plus de 1 million.	548	1.436.821	2.620.000 fr.
De 10.000 à 1 million. . .	62.970	3.424.815	54.300 fr.
Moins de 10.000 francs. .	297.021	669.886	2.255 fr.
	360.539	5.531.522	15.400 fr.

On voit du premier coup d'œil quelle est l'inégalité des parts! Encore faut-il remarquer que la dernière catégorie ne comprend pas les plus pauvres, puisqu'elle ne comprend précisément que ceux qui ne sont pas « déshérités »; il y en a beaucoup d'autres qui ne recueillent rien du tout.

Mais, dira-t-on, qu'importe que l'inégalité des fortunes augmente, s'il y a accroissement de bien-être pour tous? Qu'importe que les riches soient de plus en plus riches pourvu qu'il y ait moins de pauvres? L'envie seule peut y trouver un motif de plainte. Ce qui importe c'est que tous avancent, mais non que tous avancent du même pas.

Et on ne manque pas d'ajouter que ces inégalités sociales sont non seulement inévitables, mais à certains égards bien-faisantes. Inévitables, en tant que conséquences de tant d'autres inégalités — physiques mentales, morales — que la nature a créées entre les individus et dont les inégalités de richesse ne sont en quelque sorte que les appendices. Bien-faisantes, parce que, aussi longtemps du moins que les sociétés humaines seront dans un état de pauvreté relative, l'inégalité des richesses agit, plus encore que le besoin, comme stimulant de la production. Elle tient tous les hommes en haleine, du bas en haut de l'échelle sociale, par

la perspective d'un avancement toujours espéré. Elle donne à l'initiative individuelle toute sa portée en concentrant de puissants capitaux entre les mains des plus audacieux. Elle crée dans les travaux des hommes une variété féconde grâce à la gamme infinie de besoins et de ressources qu'elle établit entre eux.

Pourtant, depuis si longtemps qu'ils sont répétés, ces vieux arguments ne semblent pas avoir réussi à réconcilier les masses avec l'inégalité des richesses et même celle-ci est assurément beaucoup moins acceptée aujourd'hui qu'au temps jadis. Il est facile de l'expliquer.

C'est d'abord que l'inégalité des richesses est presque la seule qui subsiste alors *que les autres inégalités qui distinguaient les hommes sont tombées l'une après l'autre*. Les lois ont réalisé l'égalité civile ; le suffrage universel a conféré l'égalité politique ; la diffusion croissante de l'instruction tend même à faire régner une sorte d'égalité intellectuelle. Seule l'inégalité des richesses demeure et grandit et, tandis qu'elle était autrefois dissimulée derrière des inégalités plus hautes, la voici qui apparaît au premier plan et concentre sur elle toutes les colères.

En second lieu, les inégalités économiques sont beaucoup plus envahissantes que les inégalités anciennes : leurs conséquences sociales sont plus étendues, soit pour le bien, soit aussi pour le mal. On peut même dire qu'elles dominent et ont comme absorbé en elles toutes les autres inégalités — celles de la noblesse, du pouvoir, de l'intelligence, de l'éloquence — en ce sens que ces forces-là elles-mêmes ne peuvent plus guère se passer aujourd'hui de l'appoint ou de l'appui de la richesse.

La possession de la richesse modifie beaucoup plus les conditions de vie, pour ceux à qui elle dispense ses faveurs ou ses rigueurs, qu'elle ne le faisait autrefois. Du temps de Charlemagne sans doute, de même qu'aujourd'hui chez les Arabes du Sud algérien, l'inégalité entre le riche et le pauvre ne creusait pas entre concitoyens un abîme de haine. C'est que les richesses, ainsi que les jouissances qu'elles pouvaient

procurer, étaient rares et peu variées. De nos jours au contraire, les richesses et les jouissances qui y sont attachées se sont prodigieusement multipliées, en sorte que les riches peuvent puiser à pleines mains dans les bazars de cette foire aux vanités tandis que les pauvres en sont réduits à regarder avidement à travers les vitrines.

Et encore si l'inégalité des fortunes n'impliquait que des inégalités de jouissance ou de puissance ! Mais la statistique montre que la vie moyenne est trois fois plus longue dans les classes riches que chez les pauvres (1), en sorte que, par une cruelle ironie du sort, d'autant plus petite est la part de richesses qui revient à un homme et d'autant plus grand est le tribut qu'il doit payer à la maladie et à la mort. Et pis encore ! plus l'homme est pauvre, plus grand est le tribut qu'il doit payer au vice et au crime, car les statistiques montrent aussi, ce que le raisonnement *a priori* suffisait à faire prévoir, que la criminalité des classes pauvres est supérieure à celle de la classe aisée. En sorte que la science moderne a fait crever comme une bulle de savon cet axiome de la morale banale que la pauvreté a pour compagnes la santé et la vertu. Les pauvres n'ont plus même cette consolation.

Enfin, l'inégalité des richesses n'apparaît nullement comme naturelle, mais bien plutôt comme *artificielle*, comme la résultante d'une certaine organisation sociale, de certaines institutions économiques, telles que la propriété ou

(1) D'après les statistiques de la ville de Paris (*Annuaire Statistique* du Dr Bertillon, 1912), voici le taux de la mortalité dans quelques quartiers de Paris : elle varie de plus de 4 à 4 !

Porte Dauphine. . .	79 p. 10.000	Père-Lachaise . .	237 p. 10.000
Champs-Élysées. . .	90	Salpêtrière. . . .	335

Pour qui connaît les quartiers de Paris, la comparaison entre les deux colonnes est suffisamment claire et telle qu'elle donne le frisson. Entre les Champs-Élysées et le Père-Lachaise (c'est le nom du grand cimetière bien connu des Parisiens) quelle opposition symbolique !

L'inégalité est la même et pire pour la mortalité infantile. Voir l'article de M. Hertz *l'inégalité devant la mort* dans la Revue d'Economie Politique de mai-juin 1920.

Dans les statistiques du suicide, quoique les causes soient nombreuses et diverses, la misère figure toujours au premier rang et hors de pair.

l'hérédité, créées et maintenues par ceux à qui elles profitent.

Si l'on pouvait mesurer avec quelque dynamomètre immatériel les inégalités d'ordre intellectuel ou moral qui existent entre les hommes, probablement on constaterait qu'elles coïncident bien rarement avec les inégalités des richesses. Ce n'est point à dire que la richesse ne soit due souvent à certaines qualités d'initiative, d'audace, de persévérance, à celles qui font les conquérants et soumettent la chance, mais c'est une constatation banale que la fortune ne paraît nullement proportionnelle aux mérites ou aux vertus des hommes. Encore moins paraît-elle proportionnelle « à la peine prise », puisqu'il semble au contraire, selon la remarque amère de Stuart Mill, que l'échelle de la rémunération va en descendant au fur et à mesure que le travail devient plus pénible, jusqu'à ce degré où le travail le plus dur suffit à peine aux nécessités de l'existence.

Au reste, si peu flatteuse pour la nature humaine que puisse être cette remarque, l'opinion publique accepte plus facilement les inégalités de fortunes dues uniquement à la chance que celles qui sont la récompense des talents ou même du travail ; et cela par la raison que ces mérites et ces talents sont eux-mêmes des inégalités enviées ou contestées sur lesquelles viendrait se greffer une inégalité nouvelle, celle des richesses. Si les dons du hasard sont ceux qui font le moins de jaloux, c'est parce que ce sont les seuls auxquels tout le monde puisse également prétendre.

Il est à remarquer que dans les loteries les gagnants des gros lots ne sont généralement pas jalouxés et que leur bonne fortune est accueillie plutôt avec bonne humeur. Pourquoi ? Parce que l'on sait que dans la loterie les chances sont égales pour tous et que le sentiment de justice simpliste des masses se trouve satisfait : il accepte que la Fortune ait un bandeau pourvu qu'elle ait aussi sa roue. Mais quand le peuple regarde à la répartition des richesses, la roue d'où sortent les numéros gagnants lui paraît avoir été truquée.

Ce à quoi il faudrait viser c'est donc moins à l'égalité des

fortunes qu'à l'égalité des chances, c'est-à-dire assurer à chacun les mêmes possibilités de faire fortune.

En effet, si l'inégalité est personnelle et passagère, elle n'est pas un mal : ce qui est fâcheux c'est son caractère de permanence, c'est-à-dire la formation de couches sociales superposées et aussi immuables que les stratifications géologiques. Car alors l'inégalité des richesses ne donne aucun des effets stimulants, au point de vue économique, indiqués tout à l'heure et qu'on pourrait en effet en attendre. Quand elle devient inégalité « de classes », elle décourage ceux qui sont au bas de l'échelle en leur enlevant toute chance d'y monter ; elle endort ceux qui sont en haut dans la sécurité d'une situation définitive. Elle rompt le lien de la solidarité sociale en creusant entre Lazare et le Riche un abîme sur lequel on ne peut jeter aucun pont. Elle rend paresseuses aussi bien les mains de ceux qui sont trop pauvres — parce qu'ils n'ont plus la possibilité de produire — que de ceux qui sont trop riches — parce qu'ils n'en sentent plus le besoin. Elle engendre ces deux maux qui s'appellent l'un l'oisiveté, l'autre le paupérisme, et entretient ainsi, en haut et en bas de l'échelle sociale, deux classes de parasites.

La Grande guerre, entre tant d'effets funestes, aura eu celui d'aggraver encore les inégalités : on a parlé souvent déjà des « nouveaux riches », mais il ne manquera pas non plus de « nouveaux pauvres », non seulement tous ceux que la guerre aura ruinés mais tous ceux aussi qui, quoique ayant conservé le même revenu, se trouveront écrasés entre la hausse des prix d'une part et l'accroissement énorme des impôts d'autre part.

Et pourtant toutes ces conséquences de l'inégalité ne suffisent point à la faire condamner, car la vraie question n'est point de savoir si les uns ont plus que les autres mais si ce que les uns ont en plus a été pris aux autres, et c'est la réponse à cette question que la théorie de la répartition va essayer de nous donner. Suspensions donc notre jugement.

II

De la richesse des nations.

L'inégalité extrême des richesses apparaît donc comme un mal social dont il faut rechercher les causes afin, si possible, d'y porter remède, mais il ne faut pas se faire illusion sur la portée d'une meilleure répartition des richesses, en admettant qu'elle soit réalisable. En effet, là où la masse à partager est petite, les plus ingénieuses combinaisons ne pourront faire que les parts soient grosses. Or pour les sociétés modernes, même celles qui figurent au premier rang, c'est pauvreté des nations « plutôt que « richesse des nations » qu'il faudrait dire.

Voici l'évaluation en capital et en revenu (en milliards de francs) d'un certain nombre de pays, avant la guerre et, en regard, le quotient par tête d'habitant (en francs d'avant la guerre, c'est-à-dire en francs d'or) :

	Richesse totale	Part par tête	Revenu total	Part par tête
Etats-Unis.	972	9.500	180	1.800
Allemagne.	440	6.600	50	800
Angleterre.	400	9.000	55	1.250
France	280	7.000	33	900
Italie	100	2.900	12	350
Belgique	45	6.400	5	700

On peut évaluer la somme des fortunes privées dans un pays de deux façons :

a) Soit en faisant l'évaluation de chacune des catégories de biens (terres, maisons, capitaux, etc.) et en les additionnant ;

b) Soit en prenant le chiffre des biens transmis par succession ou donation, (ce qu'on appelle l'*annuité successorale*), et en le multipliant par le nombre d'années qui s'écoule en moyenne entre le passage des mêmes biens d'une génération à la suivante, nombre évalué (évaluation d'ailleurs très arbi-

traire) à 36 (1). L'annuité successorale en France (moyenne des trois années 1911-1913, avec donations comprises) est de 7.083 millions qui, multipliés par 36, donnent 255 milliards, chiffre inférieur de 1/10 environ à celui inscrit ci-dessus dans le tableau. Cependant il faut tenir compte que le chiffre obtenu par cette seconde méthode doit être inférieur à la réalité : 1° parce que les biens de mainmorte (Etat et personnes morales) ne figurent pas dans les successions ; 2° parce que les valeurs déclarées sont toujours notablement au-dessous de la valeur réelle.

On voit combien minime serait la part de chacun, en supposant une répartition égalitaire. Il est vrai qu'il serait mieux de compter par ménage au lieu de compter par tête, les enfants ne jouissant pas d'un revenu indépendant. Il suffit alors de multiplier par 4 ou 5 les chiffres ci-dessus, ce qui ferait 4 à 5.000 francs pour le revenu moyen d'une famille française ou allemande, en cas de répartition égale — 6 à 8.000 francs pour une famille anglaise ou américaine — 15 à 1.800 francs pour une famille italienne.

On dira, sans doute, que 4 à 5.000 francs de rente (en francs d'avant la guerre) c'est déjà un revenu qui suffirait à contenter la majorité des habitants de nos pays. Arithmétiquement, c'est incontestable et c'est bien à tort que, dans les traités d'apologétique du régime économique actuel, on cherche à contester ce fait. Disons seulement qu'une société où tous seraient réduits à ce revenu moyen, devrait renoncer à toute dépense de luxe et sans doute à tous les progrès dont le luxe est l'amorce (ci-après, *Du Luxe*). Et si elle borne ses vœux à cette modeste aisance — qui ne dépasserait guère « la poule au pot » d'Henri IV — elle pourra sans doute y arriver par des moyens plus économiques qu'une révolution sociale.

(1) La durée qu'il s'agit de calculer n'est point celle qu'on appelle d'ordinaire une génération, c'est-à-dire celle qui s'écoule entre la date moyenne de la naissance des parents et la date moyenne de la naissance des enfants, mais celle qui s'écoule entre la date où une personne recueille une succession et celle où par sa mort elle la transmettra à son tour. Or les éléments pour calculer cette durée sont très incertains. Ce problème a fait l'objet de nombreuses études dans les Revues italiennes.

La part serait bien moindre encore si, au lieu de verser dans la masse à partager toutes les fortunes sans exception, comme nous l'avons supposé dans les calculs ci-dessus, *on n'y versait que les fortunes des riches*, ce qui est bien la pensée du socialisme populaire : alors on arriverait à des parts dérisoires. Si l'on pouvait raser le Mont Blanc et niveler sa masse sur la superficie totale de la France, on n'exhausserait le niveau du sol que de quelques 15 centimètres. Ainsi, en France, si chaque année toutes les successions supérieures à un million de francs étaient partagées entre tous les Français, cela ne ferait pas même 40 francs par tête. Ce résultat, si déconcertant à première vue, s'explique par *la proportion relativement infime des riches*.

Faut-il conclure de cette médiocrité de la richesse nationale, et de l'impossibilité de faire une grosse part à chacun, que la question de la répartition a peu d'importance ? Tout au contraire, puisque c'est précisément lorsqu'il y a insuffisance que la justice distributive s'impose impérieusement — nous en savons quelque chose dans cette période de rationnement mondial ! — et c'est au contraire dans l'abondance que la question de la répartition pourrait devenir négligeable. Mais ce qu'il faut conclure des chiffres qui précèdent c'est que si l'on veut élever notablement la condition de tous, non seulement celle des salariés, mais aussi des classes moyennes, c'est du côté de la production que doivent tendre les efforts. C'est bien par cette tendance que le socialisme moderne se distingue, comme nous le verrons, du socialisme ancien. La répartition est un problème plutôt juridique, mais le problème économique de demain c'est d'élever la production au maximum.

Pourtant il ne faut pas oublier que la production est dans une large mesure dépendante de la répartition en ce sens que, si celle-ci est injuste, celle-là ne saurait être abondante. Le travail ne peut être fécond que là où le travailleur sait qu'il en recueillera les fruits. Et voilà peut-être bien pourquoi nos sociétés modernes ne sont pas plus riches.

III

De quelle façon s'opère la répartition des biens.

Si chacun produisait isolément, comme Robinson dans son île, chacun garderait pour soi la chose qu'il aurait faite et la question de la répartition ne se poserait même pas. La règle à chacun le sien, *cuique suum*, s'appliquerait par la force des choses.

Mais un semblable régime, qui exclurait par hypothèse tout échange et toute division du travail, est incompatible avec toute vie sociale. Même chez les sauvages, qui vivent de chasse ou de pêche, il n'est jamais absolument réalisé. Et dans nos sociétés combien chacun de nous serait désagréablement surpris si on voulait l'appliquer, si, par exemple, l'on disait au boulanger ou au cordonnier : vous avez produit tant de pains ou de paires de chaussures, c'est bien : gardez-les. Ce sera votre part ! Il est évident que ce que chacun de nous réclame ce n'est pas le produit de son travail en nature, mais le juste équivalent du produit de son travail. Or ce desideratum est-il réalisé dans nos sociétés ?

Dans toute société civilisée nous voyons chaque individu, par la vente de ses marchandises ou le louage de ses services, jeter sans cesse dans le torrent de la circulation des *valeurs*, et sans cesse aussi en retirer, sous forme de revenus divers, d'autres *valeurs*. Chacun de nous offre sur le marché ce qu'il possède : — le propriétaire foncier, les récoltes de sa terre ; le propriétaire de maisons, des logements ; le capitaliste, des capitaux en monnaie ; le fabricant, des produits de son usine — et celui qui ne possède ni terre ni capital offre ses bras ou son intelligence. Naturellement, chacun d'eux cherche à vendre ses produits ou à louer ses services au meilleur prix possible, mais cela ne dépend pas de lui, car ces produits ou ces services se vendent sur le marché au prix fixé par la loi de l'offre et de la demande, ce qui revient à dire, si nous nous

reportons aux explications données sur la valeur (voir p. 68), qu'ils se vendent à un prix plus ou moins élevé suivant qu'ils répondent à des désirs plus ou moins intenses du public. Par conséquent, c'est le public, le consommateur, qui, par le prix qu'il attribue à nos produits ou à nos services et qu'il consent à nous payer, fixe lui-même la part qui nous revient : et ce sont ces parts qui — sous les noms divers de *salaires*, *honoraires*, *loyers*, *fermages*, *intérêts*, ou *profits* sur la vente des produits — constituent nos revenus.

C'est donc, en somme, la loi de l'offre et de la demande qui est la dispensatrice des richesses.

Cependant, les économistes de l'école optimiste acceptent que la discussion soit portée même sur le terrain de la justice.

La loi de l'offre et de la demande qui maintient l'équivalence des valeurs échangées, disent-ils, n'est-elle pas précisément le mécanisme qui permet à chacun de retirer de la masse une somme de valeurs équivalent à celle qu'il y a versée ? Et cette équivalence n'est-elle pas mesurée ainsi de la façon la plus impartiale et la moins arbitraire, puisque l'échange sur le marché c'est le libre contrat ? Les valeurs reçues par chacun sont très inégales sans doute : mais n'est-il pas conforme à la justice, aussi bien qu'à l'utilité sociale, que les biens les plus désirés et les plus rares — c'est-à-dire ceux qui répondent aux plus pressants besoins de la société et qui sont encore en quantité insuffisante pour y satisfaire — soient payés au plus haut prix ? Et la justice commutative n'est-elle pas en même temps la justice distributive ? Nous ne pouvons apprécier la valeur des services rendus que par le prix que la société leur attribue. Le public, en attribuant à mes produits un prix élevé, ou aux vôtres, au contraire, un prix vil, ne mesure-t-il pas exactement par là le degré d'importance, le degré d'utilité sociale qu'il attribue à nos produits ou à nos travaux respectifs ? — Il n'est pas bon juge, dira-t-on — Qui donc le sera mieux que le consommateur ? En fin de compte, chacun étant rénuméré par la valeur qu'il a produit, on peut dire que chacun se trouve rénuméré *selon les services qu'il a rendus à la société*.

D'ailleurs ces inégalités trouvent une limite dans la concurrence. Celle-ci tend toujours à corriger les injustices qu'un pareil régime pourrait entraîner, car s'il arrive que tel produit ou tel service se trouve coté à un prix exagéré, immédiatement une foule de rivaux, désireux de profiter de cette bonne aubaine, se précipiteront dans la même industrie ou la même carrière et ne tarderont pas, par la multiplication de l'offre de ces mêmes produits ou de ces mêmes services, à en ramener la valeur au niveau du coût de production, c'est-à-dire que finalement la valeur de toute chose tend à se régler sur la peine prise et les dépenses effectuées, Que pourrait-on imaginer de mieux en fait de règle de répartition ?

Et au point de vue pratique, ajoute-t-on, le régime actuel de distribution possède une incomparable supériorité sur tous les autres systèmes imaginables, c'est qu'il *va de lui-même* : il fonctionne automatiquement. La loi de l'offre et de la demande dispense de l'intervention de toute autorité : le législateur n'a pas à faire à chacun sa part — comme une mère de famille partageant un gâteau à ses enfants — puisque chacun se fait lui-même sa part. Il n'a à intervenir que pour empêcher de prendre la part d'autrui.

Voilà la thèse ! Mais comment le mode de répartition pourrait-il être juste si c'est la loi de l'offre et de la demande qui est la souveraine dispensatrice de la fortune ? C'est une loi naturelle, nous le voulons bien, mais précisément parce qu'elle est une loi *naturelle*, elle est *amorale* — aussi étrangère à toute préoccupation de moralité ou de justice que n'importe quelle autre loi naturelle, celle de la circulation du sang qui fait battre également les cœurs pour le bien ou pour le mal, ou celle de la rotation de la terre qui, comme dit l'Evangile, « fait lever le soleil sur les méchants comme sur les bons ».

Il n'est aucun travail (si j'ose lui donner ce nom) qui ait jamais été plus rémunéré que celui de la boxe : il peut rapporter 100.000 francs par minute. Si l'on demande pourquoi ce travail est payé cent mille fois plus que celui du laboureur,

l'école de Bastiat ne peut que répondre : parce que le premier rend à la société un service cent mille fois plus grand que le second... et la *preuve* c'est que la société consent à le payer cent mille fois davantage.

Bien ! mais alors ne parlons plus de justice sociale puisque les services dont les hommes ne peuvent se passer pour vivre, depuis les travaux manuels jusqu'à ceux des inventeurs morts de misère, peuvent n'avoir presque aucune valeur d'échange, tandis, au contraire, que tels actes qui n'impliquent que certains dons naturels ou certaines circonstances propices, qui ne procurent qu'à un petit nombre de riches la plus fugitive, peut-être même la plus immorale jouissance, peuvent être recherchés à prix d'or et assurer la fortune à ceux qui savent les offrir à point.

Et quant à la concurrence, on ne peut guère compter sur elle pour corriger ces inégalités et ramener la rémunération de chacun à un taux mieux en rapport avec la peine ou le mérite, car la concurrence s'exerce précisément sur les travaux et les services les plus communs, les plus utiles aussi, pour les déprécier encore davantage, tandis que les satisfactions de luxe, les gestes rares, les services soi-disant nobles, sont toujours plus ou moins, et par définition même, des monopoles.

Il faut remarquer que les personnes, qui viennent sur le marché échanger leurs produits ou services, s'y présentent dans des conditions non point égales, mais extraordinairement inégales. Les chances de fortune, les billets gagnants, ne sont accessibles qu'à ceux qui peuvent *faire la mise*, c'est-à-dire qui ont déjà quelque propriété acquise, et les chances de gain sont proportionnelles à l'importance de la mise. Entre le manœuvre qui ne peut offrir que ses bras, c'est-à-dire une force surabondante sur le marché et par conséquent de peu de valeur, et le capitaliste qui apporte ses sacs d'or, ou le propriétaire, foncier ou urbain, qui apporte un terrain indispensable à la vie, quelle différence dans les possibilités de faire fortune ! Combien d'occasions favorables pour faire des placements avantageux, combien de renseignements auprès

des financiers et des gouvernants, qui sont offerts au riche capitaliste et interdits au petit rentier, à plus forte raison au salarié.

Il est donc évident que l'inégalité des rémunérations obtenues résulte surtout de l'inégalité des apports. La répartition des revenus est nécessairement prédéterminée par l'appropriation des terres et des capitaux. Il ne suffit pas de constater que « chacun retire l'équivalent de ce qu'il a versé ». Encore faudrait-il savoir d'où chacun a tiré ce qu'il verse. Pourquoi les uns arrivent-ils sur le marché, ou plutôt arrivent-ils en ce monde, déjà nantis en naissant, et presque sûrs d'avance de se faire la part du lion ?

Et par qui donc ont-ils été nantis ? — Est-ce par leur propre travail ? — Est-ce par la loi ? — Est-ce par la force ? Voici ce qu'il faut maintenant examiner.

Constatons encore que s'il est vrai que ce régime ait cette supériorité qu'on vante d'aller « tout seul », pourtant il n'est pas vrai qu'il se soit fait tout seul ! S'il va de lui-même c'est parce que maintenant le mécanisme est tout monté. Mais quand il s'est agi de le mettre en branle, c'est-à-dire de créer la propriété individuelle avec tous ses attributs, fermage, rente, intérêt, il a fallu des siècles de conquêtes, cent révolutions, mille lois, toute la puissance des rois, ou des nobles, ou des Parlements. Et à vrai dire, ce travail de transformation se poursuit sans cesse, en sorte qu'il serait bien difficile de découvrir ce qui peut rester de l'ordre soi-disant naturel sous l'ordre économique existant.

IV

Comment on acquiert la propriété.

La question de la propriété ne tient pas grande place dans les traités d'Economie politique : il y en a même beaucoup et des plus importants, surtout à l'étranger, où on ne la trouvera pas même mentionnée dans la table des matières.

C'est parce qu'on pense que le droit de propriété ressort de la science juridique plutôt que de l'économique. Il est vrai, mais pourtant si le droit de propriété est le fondement de tous les autres droits, du moins des droits réels, il tient aussi une place énorme dans l'économie politique puisqu'il est la condition préalable de l'échange et par là le pivot de tout le mécanisme de la distribution, ainsi que nous venons de le voir.

Qu'est-ce donc que la propriété ?

L'utilisation des choses implique presque toujours leur possession. Pour utiliser le pain, il faut le manger ; — le vêtement ? il faut le porter ; — la maison ? il faut l'habiter : — la terre ? il faut la cultiver. Mais la possession ne suppose pas nécessairement la propriété : on peut jouir d'une chose à titre d'usufruitier, de locataire, d'emprunteur, etc., sans en être propriétaire. La propriété n'apparaît que lorsque l'appropriation se dégage de la simple utilisation personnelle des richesses. On n'est propriétaire que lorsqu'on a le droit de garder la chose précisément sans l'utiliser soi-même, mais en empêchant tout autre d'y toucher. C'est le droit d'en faire ce qu'on veut, y compris le droit de n'en rien faire ; c'est le droit sans limites et sans conditions, c'est le *jus abutendi*. Telle est du moins la conception juridique du droit de propriété individuelle, celle que le droit romain a coulée en bronze.

Comment s'acquiert la propriété ? Sans doute, dira-t-on, par le *travail*, car on ne voit guère qu'un acte de création, sous forme de production *ex nihilo*, qui puisse conférer à un homme un droit aussi formidable. C'est bien ainsi, en effet, que les économistes comprennent et justifient le droit de propriété. Mais tant s'en faut que les jurisconsultes fassent de même !

C'est un fait bien digne de remarque — quoique pourtant rarement signalé — que les textes du droit romain, ni même les articles du Code civil français, issu pourtant de la Révolution, n'ont fait figurer le travail au nombre des divers modes d'acquisition de la propriété qu'ils énumèrent. On le

comprend à la rigueur pour le passé, parce que dans l'antiquité le travail ne pouvait servir à acquérir la propriété puisqu'il était presque toujours servile, c'est-à-dire que le travailleur était lui-même la propriété du maître. Mais aujourd'hui ? Eh bien ! aujourd'hui encore le travail à *lui seul* ne constitue jamais un titre juridique d'acquisition de la propriété : la caractéristique du « contrat de travail », comme on l'appelle, c'est que le travailleur salarié n'a aucun droit à exercer sur le produit de son travail. C'est celui qui le fait travailler, le patron, qui acquiert et garde la propriété du produit (voir ci-après, *Le salaire*). Et même dans les cas où l'ouvrier producteur autonome, par exemple le paysan ou l'artisan, a droit à la propriété des produits, ce n'est nullement parce qu'ils sont les fruits de son travail, mais parce que, étant propriétaire de la terre ou de la matière première, son droit de propriété s'étend à tout ce qui s'ajoute à celle-ci en vertu du droit d'accession.

Quels sont donc les modes d'acquisition de la propriété qui sont formulés dans les lois ? Les seuls dont elles s'occupent, ou ceux du moins qui y tiennent presque toute la place, ce sont l'achat, la donation, la succession (soit testamentaire, soit *ab intestat*). Mais, dans tous ces modes d'acquisition, il s'agit de transmission de propriété, c'est-à-dire d'une propriété qui passe d'une tête sur une autre. Aucun d'eux donc ne nous révèle le fondement de la propriété, puisque tous la présupposent déjà constituée : ce que nous voudrions voir c'est la propriété à l'état naissant et savoir comment elle s'est constituée originairement.

Or, les jurisconsultes, à côté des modes d'acquisition *dérivés*, nous indiquent bien quelques modes d'acquisition originaires mais autant le Code est prolixe sur les premiers, autant il est laconique sur ceux-ci. Pourtant, même dans nos vieilles sociétés, la propriété à l'état naissant ne doit pas être une rareté puisqu'il s'y crée sans cesse des richesses nouvelles ?

Comme modes d'occupation originaires, les jurisconsultes en indiquent trois — qui, d'ailleurs, peuvent se ramener à

un seul : une possession de fait se transformant en droit.

C'est d'abord l'occupation qui figure comme le fait initial d'où découle tout droit de propriété. Il faut remarquer d'ailleurs que, si peu moral qu'il paraisse, pourtant en tant qu'elle suppose la prise de possession d'un bien qui n'appartient à personne, le fait de l'occupation constitue un titre morale-ment supérieur au droit de conquête, laquelle suppose l'expulsion du faible par le fort (1).

L'accession ou incorporation est un mode d'acquisition fondé sur le principe que l'accessoire suit le principal. C'est à ce titre qu'est attribué au propriétaire du sol non seulement tout ce qui est détaché du sol sous forme de fruits et récoltes (exception faite cependant dans certaines législations pour ce qui sort du sous-sol), mais aussi la propriété des constructions et des plantations élevées sur son terrain par le travail d'autrui. Et c'est à ce même titre qu'est attribuée au capitaliste, qui a fourni la matière première, la propriété de l'objet fabriqué par l'ouvrier. L'accession n'est donc qu'une sorte d'extension du droit d'occupation et ne saurait avoir plus de vertus que celui-ci.

Mais ces deux modes d'acquisition n'occupent que quelques articles du Code civil : une plus large place est faite au troisième, la *prescription* (ou *usucapion*, comme disait le vieux droit romain), qui attribue la propriété de toute chose à celui qui l'a possédée pendant un certain temps — et même, s'il s'agit d'un objet mobilier, sans qu'aucun laps de temps soit nécessaire. La prescription, quand il s'agit d'immeubles, dispense de remonter au fait originaire de l'occupation dont la vérification serait impossible : et quand il s'agit de produits, elle dispense de vérifier s'il y a eu, ou non, accession.

(1) Le droit d'occupation dans ses origines n'est d'ailleurs que le droit de conquête. Dans les sociétés antiques, on ne craignait pas de l'appeler par son vrai nom. Le type de la propriété-quiritaire à Rome, c'est celle qui a été acquise *sub hasta*, sous la lance. Et une vieille chanson grecque dit : « Ma richesse est ma lance, mon glaive et mon bouclier rempart de mon corps ; c'est avec cela que je laboure, que je moissonne, que je vendange le vin de ma vigne » (Cité par Guiraud, *La propriété en Grèce*, p. 127).

En fait, donc, voilà aujourd'hui le seul fondement juridique de la propriété en tant qu'on veut remonter à ses origines. Or, il n'y a là rien de plus, par définition même, qu'un fait brutal dépourvu de toute valeur morale. La prescription dispense précisément de rechercher si la propriété a bien pour origine le travail et l'épargne : au point de vue juridique elle couvre tous les vices originaires.

Si donc les juristes se tiennent pour satisfaits, on comprend que les économistes et les moralistes ne le soient pas et qu'ils se soient évertués à rechercher pour le droit de propriété un fondement plus solide que le simple fait de la possession, — fondement qui serait le travail du producteur (1). Malheureusement, il n'est pas facile de démontrer que tel il est en réalité.

Celui qui voudrait se servir de ce critérium dans la pratique s'exposerait à d'étranges déceptions. Faisons l'inventaire de votre patrimoine : Cette maison est-elle le produit de votre travail ? — Non : elle vient de ma famille. — Cette forêt, ces prairies, sont-elles le produit de votre travail ? — Non, elles ne sont le produit du travail de personne. — Ces marchandises qui remplissent vos magasins ou ces récoltes qui remplissent vos greniers, sont-elles le produit de votre travail ? — Non : elles sont le produit du travail de mes ouvriers. — Mais alors... ?

On a donc cherché un autre fondement : *l'utilité sociale*. C'est dans ce fort qu'ont dû se réfugier les défenseurs de la propriété individuelle, et jusqu'à présent il a pu résister aux assauts. Il est vrai qu'on peut citer nombre de cas dans lesquels l'intérêt du propriétaire va à l'encontre de l'intérêt général — l'exemple est classique de la forêt que le proprié-

(1) On a cherché aussi un fondement dans *le droit naturel*, mais que veut dire ceci sinon que la propriété est une condition indispensable de l'indépendance personnelle, puisque celui qui ne possède rien se trouve dans la nécessité de se mettre au service d'autrui pour gagner sa vie ? — et dès lors aucune théorie n'est plus révolutionnaire que celle-ci, car si la propriété est de droit naturel, que dire à tant d'hommes qui en sont privés et qui la réclament ?

taire a intérêt à couper, tandis que la nation a intérêt à la conserver : il y en a bien d'autres. Mais n'importe, car inversement bien plus graves et plus nombreux sont les cas de dilapidation et de stérilisation imputables à l'absence de propriété individuelle ! Somme toute, l'histoire et les faits nous montrent que la propriété individuelle a été, jusqu'à présent, le meilleur moyen et même la condition *sine qua non* de l'utilisation des richesses, le plus énergique stimulant de la production.

Seulement, si telle est la raison d'être du droit de propriété, il en résulte que l'individu n'est plus propriétaire dans son intérêt, mais dans l'intérêt de tous. La propriété n'est plus « propriété privée », mais devient, dans le sens le plus auguste et le plus littéral à la fois de ce mot, une *fonction publique*. Elle ne sera donc plus absolue, dans le vieux sens romain du mot, mais seulement dans la mesure où la souveraineté sur les choses et le droit de libre disposition seront indispensables pour tirer le meilleur parti de ces choses. Elle pourra varier selon les circonstances et le milieu. On pourra admettre qu'un droit de propriété absolue puisse être utile dans certains cas, par exemple pour le pionnier dans un pays neuf — comme le *dominium ex jure Quiritium* l'était pour le paysan romain — mais on pourra aussi admettre que ce caractère absolu doit fléchir quand il s'agit du droit de propriété sur une fabrique, une mine, un chemin de fer, une forêt, une chute d'eau. On pourra imposer au propriétaire certaines conditions, ne fût-ce que celle de cultiver sa terre (1). On admettra plus facilement l'expropriation pour cause d'utilité publique, etc.

Voyons maintenant sur quels *objets* peut porter le droit de propriété, quelles *personnes* peuvent l'exercer, et quels *pouvoirs* il confère.

(1) Au cours de la guerre actuelle, une loi a imposé expressément au propriétaire l'obligation de cultiver spécialement le blé. Nous verrons que pour la propriété des mines, la loi prévoit la déchéance en cas de non-exploitation.

V

**Quels biens peuvent faire l'objet du droit
de propriété.**

Aujourd'hui toute richesse — à la seule exception de celles qui, par leur nature même sont rebelles à toute appropriation, telles que la mer, les grands cours d'eau — peut faire l'objet d'un droit de propriété individuelle et, en fait, dans tous les pays d'Europe, la presque totalité des richesses sont appropriées. Mais il n'en a pas toujours été ainsi. Il fut un temps au contraire où la sphère de la propriété individuelle était infiniment petite.

Elle n'a porté au début que sur certaines richesses — et d'abord celles qui précisément ont cessé depuis longtemps d'être l'objet du droit de propriété dans tous les pays civilisés, je veux dire les esclaves et les femmes. Elle comprenait aussi les objets servant directement à la personne, les bijoux, les armes, le cheval, et dont l'appropriation individuelle se reconnaissait à ce signe qu'on les enfermait avec le propriétaire dans son tombeau (et on y enfermait, assez souvent aussi, ses esclaves et ses femmes!).

Puis elle s'étendit aussi, sinon encore à titre de propriété individuelle, du moins comme propriété familiale, à la maison, parce que là maison c'était le foyer, c'étaient les dieux pénates, et que les dieux appartenaient à la famille.

Puis elle s'étendit à quelque portion de terre, d'abord celle où étaient les tombeaux des ancêtres, car les ancêtres aussi étaient une sorte de propriété de famille. Mais, malgré ce premier pas, la propriété individuelle sur la terre, le bien par excellence, presque l'unique richesse des anciens, fut très lente à s'établir. Le temps n'est pas loin où la propriété individuelle aura recouvert la terre entière et tout ce qu'elle porte à sa surface. A peine si aujourd'hui les hautes montagnes et une partie des forêts gardent encore leur indépendance

Tour à tour et suivant l'époque, telle ou telle propriété prend une importance particulière : le bétail chez les peuples pasteurs ; — la terre sous le régime féodal ; — les mines de charbon dès que vient l'ère de la machine à vapeur. La propriété individuelle s'est même créée de nos jours des objets nouveaux, inconnus des anciens, dont voici les principaux types :

1° Les *valeurs mobilières*. c'est-à-dire des parts de propriété ou simplement des créances, le plus souvent sous la forme de titres au porteur, des feuilles de papier qu'on glisse dans un portefeuille et qui constituent aujourd'hui la forme la plus commode et la plus enviée de la richesse. Grâce à elles, la propriété s'est déracinée du sol et a pris des ailes : ce n'est point assez dire, elle s'est comme dématérialisée. Le propriétaire ne la voit ni ne la touche plus, mais aussi elle se rit des gouvernements qui veulent la saisir. Sur la fortune totale de la France, on peut évaluer à près de moitié la part qui est placée sous cette forme.

2° Les biens incorporels dont la propriété, encore mal assise et mal définie, comporterait pour chacun d'eux tout un chapitre ; nous nous bornons à les énumérer :

a) La propriété industrielle, sous forme de *brevets d'invention*.

b) La propriété des *marques de fabrique*.

c) La propriété de la *clientèle commerciale* ou *achalandage*.

d) La propriété *littéraire*.

Il est possible que dans l'avenir la propriété individuelle revête d'autres formes dont nous ne pouvons présentement nous faire aucune idée.

La notion de propriété nous apparaît donc comme évoluant sous l'action de deux forces contraires, quoique logiquement interdépendantes : extension quant à son objet, limitation quant à sa durée et à ses attributs.

VI

Quelles personnes peuvent être propriétaires ?

Nous venons de voir que l'objet du droit de propriété va sans cesse s'étendant et se diversifiant. En est-il de même du *sujet* du droit de propriété, c'est-à-dire des catégories de personnes qui peuvent être propriétaires ? Oui.

A l'origine, leur nombre était très restreint : il n'y avait de vrai propriétaire que le souverain, plus tard que le chef de famille : en tout cas étaient exclus les esclaves et les étrangers, parfois les femmes. Aujourd'hui non seulement le droit de propriété est reconnu à tout être humain, mais même on l'a étendu à des personnes fictives qui s'appellent *personnes morales*.

La personnalité juridique, c'est-à-dire la capacité de recevoir et de posséder des biens, fut d'abord attribuée aux dieux, en la personne des collèges de prêtres attachés à leur temple, et plus tard aux églises chrétiennes et aux congrégations religieuses. Et on sait quelle extension a prise dans l'histoire cette dernière forme de propriété et quels orages elle a soulevés.

Les Etats, les villes, les communes et de grands services publics, tels que l'Assistance publique, les Académies, les Chambres de commerce, etc., ont été investis du droit de propriété.

Les associations, même privées, ont pu aussi devenir propriétaires. Ce n'est pas pourtant sans résistance de la part de l'Etat que ce droit leur a été reconnu. C'est aux associations à caractère économique, aux « sociétés », comme on dit, à celles qui poursuivent un profit industriel ou commercial, que le droit de posséder a été accordé le plus facilement. Mais c'est aux « associations sans but lucratif », comme dit la loi, c'est-à-dire à celles qui poursuivent des fins supérieures et désintéressées, que, contrairement à ce qu'on aurait pu

croire, ce droit a été très longtemps refusé, surtout en France ! et à cette heure encore, il ne leur est accordé que d'une main avare. Dans cette vieille antipathie pour ce qu'on appelle *la mainmorte* il y a d'abord une cause économique, l'idée que les biens appartenant à des collectivités seront mal administrés et en tout cas retirés de la circulation et du commerce pour une durée indéfinie ; et plus encore une cause politique, la crainte de voir ces associations devenues puissantes se dresser contre l'Etat et se substituer à lui pour les grands services sociaux. Dans le droit français — en dehors de certaines associations privilégiées comme les syndicats professionnels et les sociétés de secours mutuels — aucune association en principe ne peut acquérir par donation ou legs, à moins d'une double autorisation du Conseil d'Etat : d'abord une générale pour conférer la capacité, ensuite une spéciale pour chaque nouvelle acquisition. Remarquez cependant que l'acquisition à titre gratuit est la seule façon dont ces associations puissent se constituer un patrimoine, puisque, par définition, étant sans but lucratif, elles ne peuvent se livrer ni à l'industrie ni au commerce.

Cette terreur de la *mainmorte*, qui remonte aux vieux légistes français, nous paraît bien surannée. Si la propriété a vraiment pour fondement l'utilité publique, comme nous l'avons montré tout à l'heure, alors où pourrait-elle apparaître plus légitime qu'entre les mains de ces personnes morales qui, comme le dit si bien leur nom, représentent ce qu'il y a en ce monde de plus désintéressé, l'Enseignement, la Santé Publique, l'Assistance, la Solidarité, les Droits de l'Homme ou ceux des Peuples, la Science, la Religion, la Paix, les Croix Rouges, Blanches ou Bleues, ou même la Récréation et la Joie sous les innombrables formes des arts et des sports ? On ne saurait donc leur faire une trop large part. Elles sont comme la rédemption des abus de la propriété individuelle. Il est très à souhaiter qu'il y ait une part des richesses qui soit soustraite aux intérêts individuels et consacrée à des fins altruistes. L'objection économique de la mise hors commerce peut avoir quelque

valeur s'il s'agit de la terre, mais aucune quand il s'agit de la propriété sous forme de titres ou de celle sous forme de maisons. Qu'on se contente donc de limiter le droit de propriété des personnes morales en ce qui concerne la terre — on peut admettre que celle-ci, étant en quantité limitée, doit être réservée aux personnes vivantes — mais quand il s'agit de toutes autres valeurs données à des personnes morales, il n'y a pas de raison économique pour fixer d'autres limites que celles qui peuvent résulter du but visé par l'association ou la fondation.

Enfin, on a attribué le droit de propriété non pas même à des associations mais à des œuvres — on pourrait dire à des idées. C'est ce qu'on appelle les *fondations*. Il suffit qu'un homme ait voulu se rendre utile après sa mort et qu'il ait assuré à cette œuvre un patrimoine suffisant à la faire vivre, pour qu'elle puisse vivre à perpétuité, posséder, et même s'enrichir d'acquisitions nouvelles. C'est la volonté du mort qui vit d'une seconde vie, incarnée dans la fondation. Toutefois ici la loi française est plus rigoureuse encore que quand il s'agit de la personnalité des associations. L'Etat seul peut consacrer l'existence des fondations et il pourra la leur retirer le jour où elle n'aura plus de raison d'être.

En effet, entre la personnalité morale attribuée à une fondation et celle attribuée à une association, il y a une différence essentielle. Car une association est encore une sorte d'être vivant qui sans cesse se renouvelle, et meurt dès qu'il ne sert plus à rien. Mais la fondation est plutôt un mort qui se survit, embaumé, immuable, incapable de changer et de s'adapter aux inévitables changements des choses, et dès lors il arrive nécessairement un jour où il tombe en poussière. Une fondation pour le culte de Jupiter ne peut durer quand Jupiter n'a plus d'autel, et des fondations pour messes tomberaient nécessairement dans un pays qui passerait du catholicisme au protestantisme.

VII

Les attributs du droit de propriété. — L'hérédité.

« Le droit de propriété, dit l'article 544 du Code Napoléon, est le droit de jouir et de disposer des choses *de la façon la plus absolue* ». Quoique cette disposition ait cessé d'être tout à fait vraie parce que le droit de propriété est soumis aujourd'hui à des restrictions qui vont se multipliant, elle met vigoureusement en relief ce qu'est la propriété — un droit absolu : — 1° absolu en ce qu'il embrasse la totalité des satisfactions qu'on peut tirer d'une chose, y compris même celle stupide de la détruire (1); — 2° absolu en ce qu'il n'est pas limité dans le temps ou ne l'est du moins que par la durée de son objet. — Donc *perpétuité* et *libre disposition*, voilà la double caractéristique du droit de propriété.

§ 1. Quand le droit de propriété n'a pour objet que les biens qui périssent par la consommation ou dont la durée est éphémère, sa perpétuité n'a pas un grand intérêt économique puisqu'elle ne peut se réaliser en fait. Mais quand le bien approprié est de sa nature perpétuel ou tout au moins de très longue durée, alors le droit de propriété, se dilatant à la mesure de son objet, apparaît dans toute sa grandeur et avec toutes ses conséquences.

Sont-ils nombreux ces objets de perpétuelle durée ? Il y a d'abord la terre dont la durée n'a d'autre terme que celle de la planète qui nous porte ou du moins des cycles géologiques qui modèlent sa surface. Et c'est bien pourquoi la propriété foncière a toujours eu un caractère exceptionnel, et nous aurons à lui consacrer un chapitre spécial. Les maisons n'ont pas, en tant qu'édifices, le même caractère de perpétuité, mais elles y participent tout au moins en ce qui concerne le terrain sur lequel elles sont bâties. Les objets d'art.

(1) Cependant, le propriétaire ne peut pas mettre le feu à sa maison — nous trouvons ici une première restriction au droit de propriété. C'est à raison des dangers que l'incendie ferait courir aux voisins.

surtout ceux taillés dans le marbre ou coulés dans le bronze, peuvent aussi aspirer à l'immortalité ; et il en est de même de la monnaie métallique. Toutefois, pour ces richesses, et surtout pour la dernière, la fréquence des échanges, qui les fait rentrer à chaque instant dans le tourbillon de la circulation, enlève en fait presque toute importance à la perpétuité du droit de propriété, sauf le cas de thésaurisation.

Mais si l'objet du droit de propriété est parfois perpétuel, le sujet, lui, ne l'est pas (à moins qu'il ne soit une personne morale). Il meurt. C'est un moment critique pour le droit de propriété. Que va-t-il devenir ? Puisque le droit ne meurt pas, il faut qu'il passe sur la tête de quelque autre titulaire. De qui ? — Sera-ce celui que le défunt aura désigné ? Soit ! quoique, comme nous allons le voir tout à l'heure, ce soit là un droit qui n'a pas été reconnu sans hésitation. Mais si le défunt n'a désigné personne, qui alors ? La loi dit : les plus proches parents. Mais quelle est la raison de cette dévolution *ab intestat*, comme on la nomme ?

On cherche à la justifier pour les motifs que voici :

a) Comme *interprétation raisonnable de la volonté du testateur quand il n'a rien dit*. N'est-il pas naturel de penser, quand il s'agit de proches parents, enfants, époux, père, mère, ou même frère ou sœur, que si le décédé avait voulu les déshériter il l'aurait dit expressément ? S'il n'a rien dit, ne doit-on pas présumer qu'il a voulu leur laisser ses biens ? — Soit ! pour les proches, mais quand il s'agit d'un parent éloigné, le silence du défunt ne saurait être interprété comme une présomption de volonté, comme une désignation nominative.

b) Comme application de l'*obligation alimentaire* consacrée par la nature et par toutes législations vis-à-vis de certains parents, les enfants, les pères et mères et les conjoints à l'égard. N'est-ce pas un devoir envers ceux à qui nous avons donné la vie, de ceux de qui nous l'avons reçue, de celui ou celle avec qui nous l'avons partagée ? — Sans doute, il y a là des obligations que la mort ne peut supprimer ; néanmoins, la raison est insuffisante, car si l'hérédité n'avait

d'autre fondement que l'obligation alimentaire, elle ne devrait pas dépasser les limites d'une pension alimentaire.

Il n'y a donc point d'argument solide pour la succession *ab intestat*, du moins en ligne collatérale. C'est une survivance du temps où la propriété n'existait encore que sous la forme familiale.

Et pourtant même au point de vue de la famille, on ne peut dire que l'hérédité *ab intestat* soit utile pour la fortifier, surtout quand elle va contre la volonté expresse du chef de famille ! Cela est si vrai que l'Ecole de Le Play, qui veut faire de la famille la base de l'ordre social, demande précisément que la liberté de tester soit rendue au chef de famille ou tout au moins que la part réservée aux héritiers du sang soit très restreinte.

Au point de vue économique il faut reconnaître que ce mode de succession a un effet plutôt malfaisant que stimulant — soit qu'assurant aux enfants l'héritage paternel sans qu'ils aient rien fait pour le mériter, il les dispense de tout effort — soit que faisant échoir à quelque arrière-petit-cousin l'héritage d'un oncle d'Amérique, il introduise dans la dévolution légale des fortunes les chances de la loterie.

Aussi beaucoup d'économistes, même non socialistes, sont-ils disposés aujourd'hui à abandonner la succession *ab intestat*, tout au moins en ligne collatérale. En France une loi de 1917, due à la guerre et aux nécessités du budget, a décidé qu'elle serait supprimée à partir du sixième degré, c'est-à-dire au delà des proches cousins (issus de germains, comme on dit).

§ 2. L'autre attribut essentiel du droit de propriété c'est, nous l'avons dit, le droit de *libre disposition*. Nous venons de rappeler la définition du Code civil français : le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue. Dans cette définition, comme le savent tous les étudiants en droit, c'est le droit de disposer — le *jus abutendi*, comme dit avec plus de force le droit romain — qui est le seul attribut caractéristique du droit de propriété : là où il fait défaut ce n'est qu'un droit d'usufruit. Mais ce droit de « disposer

à son gré de sa chose » n'a pas toujours existé. Ce n'est que peu à peu que la propriété s'est ainsi élargie : à ce point de vue, elle a accompli la même évolution progressive que quant à son objet. Et le titre de gloire des Romains, au point de vue juridique, c'est justement de lui avoir conféré ce caractère souverain qu'elle n'avait point eu jusqu'alors — et que d'ailleurs elle commence à perdre en partie sous l'influence des idées nouvelles.

Voici, autant qu'on peut le conjecturer, dans quel ordre la propriété s'est enrichie successivement de ses attributs essentiels :

a) Le premier, vraisemblablement, a été le droit de *faire valoir* son bien, c'est-à-dire de l'exploiter par le travail d'hommes libres salariés. C'est l'attribut dont les conséquences sociales ont été les plus graves, parce que c'est grâce à lui qu'a pu se constituer la classe « noble », c'est-à-dire celle qui, se trouvant libérée du travail pour le pain quotidien, a pu partager sa vie entre les loisirs et les occupations qui confèrent à ceux qui en sont investis le pouvoir et l'influence — *otium cum dignitate* — tels que la politique, les lettres, les beaux-arts.

b) Le droit de *donner* paraît avoir été un des modes les plus anciens de disposer de la richesse — du moins pour les objets mobiliers — et antérieur même au droit de vendre (voir p. 239). Et en effet, si le propriétaire a le droit de consommer une chose pour sa propre satisfaction, pourquoi n'aurait-il pas le droit de la faire consommer à un autre ? S'il peut la détruire, pourquoi ne pourrait-il pas la donner ? Le plus noble et le plus enviable privilège du droit de propriété n'est-il pas de pouvoir en communiquer aux autres le bienfait ?

c) Le droit de *vendre* et de *louer* paraissent n'avoir apparu que beaucoup plus tard — du moins pour la propriété immobilière. Aristote, au iv^e siècle avant J.-C., déclare que c'est là un attribut nécessaire du droit de propriété, mais n'a pas l'air de dire que de son temps déjà cet attribut fût généralement reconnu. En effet, il y avait beaucoup de raisons pour

qu'il ne le fût pas. D'abord, tant que la propriété est sous la forme familiale et sous le sceau d'une consécration religieuse — ce qui était le caractère de la propriété antique — l'aliénation n'est pas possible parce qu'elle constitue un acte impie de la part d'un membre quelconque de cette famille. De plus, la division du travail et l'échange n'existaient pas encore, chaque famille se suffisant à elle-même ; et les richesses mobilières étant rares, chacun les gardait, parfois même jusque dans son tombeau où on les enfermait avec lui — en sorte que, dans ces conditions, la vente ne pouvait être qu'un acte exceptionnel, anormal. Aussi, quand elle commence à apparaître, nous la voyons entourée de solennités extraordinaires : c'est une sorte d'événement public. C'est ainsi que la *mancipatio* doit être faite en présence de cinq témoins qui représentent les cinq classes du peuple romain.

d) Le droit de *léguer*, c'est-à-dire de disposer de ses biens pour après sa mort par un acte de dernière volonté, est le couronnement du droit de propriété puisqu'il prolonge ce droit au delà de la mort. Ce n'est nullement, comme on pourrait le croire, une application ou un élargissement du droit d'hérédité. Tout au contraire : le droit de disposer de ses biens à sa mort, loin d'être lié à l'hérédité *ab intestat*, s'est trouvé de tout temps en conflit avec elle (voir ci-dessus p. 454). Il y a eu lutte entre deux idées — celle de la propriété individuelle souveraine et progressivement élargie jusqu'à la liberté de tester, et celle de l'antique propriété familiale avec conservation des biens, chaque chef de famille les recevant successivement comme un dépôt avec obligation de les transmettre à la génération suivante. On croit que même à Rome, où la propriété individuelle a évolué avec tant de vigueur, le père de famille n'avait pas le droit de tester jusqu'à la loi des XII Tables (450 av. J.-C). La solennité dont fut entouré le testament, qui devait se faire en prenant à témoin (*testamentum*) le peuple rassemblé dans ses comices et qui revêtait ainsi les formes sacrées de la promulgation des lois) — *uti pater legassit, ita jus esto*, dit la loi

des XII Tables (*legassit*, a fait la loi !) — c'est dire assez clairement qu'il ne s'agissait pas d'un acte banal. Aujourd'hui, en permettant de faire un testament par un acte dit *olographe*, c'est-à-dire par un simple écrit dépourvu de toutes formes, autre que la date et la signature, la loi a singulièrement rabaisé la majesté de ce droit.

Ce conflit s'est terminé dans divers pays, comme aux Etats-Unis, par la victoire complète de la propriété individuelle sous la forme de liberté absolue de tester. Mais on sait qu'il n'en a pas été de même partout et que sous le régime du Code Napoléon la liberté de tester se trouve limitée au profit de certains héritiers, dits *réservataires* parce que la loi leur assure une part minima que le testateur ne peut leur enlever. Généralement, il est vrai, les pères de famille en usent assez modestement et ne trompent guère « les espérances » des héritiers naturels, c'est-à-dire que l'hérédité testamentaire ne fait que confirmer l'hérédité *ab intestat*. En France, il est très rare que le père de famille use même de la faculté restreinte que la loi lui a laissée de disposer de sa fortune dans les limites de la quotité disponible. C'est seulement lorsqu'il n'y a point d'enfants, d'époux ou de proches parents, que le droit de tester se donne libre carrière et il faut reconnaître qu'il ne se montre pas toujours éclairé. Ce droit de léguer est formidable en tant qu'il permet à un individu de statuer pour l'éternité et sans que cette volonté, puisque éteinte, puisse jamais revenir sur ce qu'elle a décidé. Peu nombreux les hommes qui ont les capacités nécessaires pour exercer une si haute magistrature.

On ne peut contester cependant que pour l'homme la faculté de disposer de son bien, non seulement de son vivant mais même pour après sa mort, ne soit un puissant stimulant sinon à la production — car les célibataires ne sont pas moins empressés à s'enrichir que les pères de famille — du moins à l'épargne. Nombreux en ce monde, disons-le à l'honneur de la nature humaine, sont les hommes qui travaillent et qui épargnent moins pour eux-mêmes que pour d'autres. Si vous les forcez à ne songer qu'à eux-mêmes, ils travail-

ront moins et dépenseront davantage. Que de richesses en ce cas jetées à la consommation improductive par une dissipation égoïste ! Que d'années soustraites au travail productif par une retraite prématurée !

Mais si la propriété, par chacun des attributs que nous venons d'énumérer, a donné à la production des richesses et par là à la civilisation elle-même une impulsion que rien sans doute n'aurait pu remplacer, il s'en faut qu'on puisse lui attribuer les mêmes bienfaits en ce qui concerne la répartition des richesses. Quoique fondement de l'ordre social, comme on dit, ce droit de propriété va être la cause de profondes mais inévitables perturbations.

D'abord, ne fût-ce que par le droit d'échange, la propriété sur le produit va se transformer en propriété sur la *valeur* de ce produit : du même coup, elle va subir toutes les oscillations de l'offre et de la demande, toutes les chances heureuses ou malheureuses, tous les jeux de la fortune et du hasard, et revêtir cette forme instable, aléatoire, qui caractérise la richesse dans les sociétés modernes. Et en admettant même qu'elle eût pour point de départ le travail individuel ou l'épargne de son premier auteur, il sera souvent difficile de retrouver le titre originaire à travers les métamorphoses de l'échange.

Par le prêt, le fermage, le loyer, voici que le droit de propriété va créer la classe des rentiers, c'est-à-dire de ceux qui peuvent vivre sur le revenu d'un capital ou d'une terre, mis en valeur par le travail d'autrui, mais sans avoir besoin de travailler eux-mêmes. En outre, il ne peut manquer de créer maints conflits — entre créanciers et débiteurs, propriétaires ruraux et fermiers, propriétaires urbains et locataires — conflits dont les deux premiers ont tenu tant de place dans l'histoire économique (et même dans l'histoire politique), et dont le dernier, de date plus récente, ne s'annonce pas comme moins violent.

Par le faire valoir, le droit de propriété va créer une division de la société en deux classes, celle des salariés et des

patrons — les premiers qui travailleront pour le compte d'autrui, les seconds qui prélèveront, en apparence tout au moins, les fruits du travail de ces salariés — et va ainsi préparer la lutte entre le travail et le capital.

Enfin, par sa perpétuité, le droit de propriété va nécessairement survivre à la personne de celui sur la tête duquel il s'était constitué et devra nécessairement passer à des héritiers qui ne pourront se prévaloir des mêmes titres personnels. Beaucoup d'hommes se trouveront propriétaires de richesses qu'ils n'auront pas produites eux-mêmes, mais que l'on peut simplement présumer avoir été le produit du travail de leurs ancêtres dans un passé plus ou moins obscur, présomption que « les déshérités » n'admettront pas facilement.

CHAPITRE II

LES MODES SOCIALISTES

I

Les systèmes socialistes.

Puisque le mode de répartition existant paraît, à divers égards, si peu conforme à l'idée de justice et même peu satisfaisant au point de vue de l'utilité sociale, il est naturel que de tout temps on ait cherché mieux. C'est de là que sont nés tous les systèmes socialistes.

Nous avons déjà parlé du socialisme en exposant les programmes des diverses écoles (1).

Ce qui, tout d'abord, a frappé le plus les esprits simples

(1) Voir ce qui a déjà été dit dans l'Introduction sur *Les Ecoles Socialistes* (pp. 29-33).

c'est l'inégalité des richesses, dont nous avons montré tout à l'heure, en effet, les apparences monstrueuses — et c'est pourquoi, dans ses formes primitives, le socialisme n'a visé qu'à rétablir l'égalité des parts : c'est un socialisme de partages.

Ce mode de répartition enfantin paraît avoir existé dans un passé très lointain, puisque tous les antiques législateurs dont l'histoire ou la légende nous ont transmis les noms, Minos, Lycurgue, Romulus, paraissent avoir procédé à un partage égal de la terre, sinon par tête, du moins par famille. Et comme, au bout de quelques générations, l'égalité primitive se trouvait nécessairement rompue, on la rétablissait par de nouveaux partages. Un tel système était possible dans les sociétés primitives qui ne comptaient qu'un petit nombre de citoyens et une seule catégorie de richesses, la terre, mais il n'avait guère chance de ressusciter dans les décrets des maximalistes russes. D'ailleurs il reste quelque chose de cette idée simpliste au fond de tous les systèmes socialistes. Car tous présupposent que les richesses sont en quantité plus que suffisante pour les besoins de tous et que, s'il y a des misérables, c'est simplement parce que les gros ont pris la part des petits. Il suffirait donc de reprendre — soit par l'expropriation pour les socialistes révolutionnaires, soit par l'impôt progressif pour les modérés — ce que les riches ont indûment accaparé. En tout cas, tel est certainement le sentiment populaire.

Néanmoins on n'a pas tardé à voir que l'inégalité des richesses n'était qu'un effet et que c'est à la cause qu'il fallait remonter, c'est-à-dire au droit de propriété.

Mais si toutes les écoles socialistes modernes ont ceci de commun qu'elles veulent modifier le régime de la propriété individuelle, elles se distinguent les unes des autres par le caractère plus ou moins absolu de ces modifications.

La plupart des socialistes, même ceux qui ont repris aujourd'hui le nom de *communistes*, se contentent de réclamer des limitations au droit de propriété privée, soit quant à son objet, soit quant à ses attributs.

Limitation quant à son objet. Ils abandonnent à la propriété privée toutes les richesses qui ne servent qu'à la consommation, c'est-à-dire à la satisfaction de besoins personnels, et ne réclament l'abolition ou, pour employer l'expression propre, la « socialisation » que pour les biens qui servent à la production, à savoir les capitaux et la terre. Encore verrons-nous que même pour ceux-ci une partie pourrait rester sous le régime de la propriété privée.

Limitation quant à ses attributs — par l'abolition soit de l'hérédité, soit du prêt à intérêt, soit de toute entreprise lucrative.

Les écoles socialistes se distinguent aussi par les moyens qu'elles veulent employer pour réaliser leur programme et qui comportent toute la gamme depuis les plus violents jusqu'aux plus modérés et dont voici les principaux :

1^o *Expropriation*, immédiate ou ajournée : — soit par décret, à la suite d'une révolution victorieuse comme viennent de le faire les maximalistes russes ; — soit même par une loi votée en bonne forme à la suite d'élections qui auront donné la majorité au parti socialiste : c'est ce qu'on appelle la conquête des pouvoirs publics.

Cette expropriation comporte diverses modalités, selon qu'elle se ferait sans indemnité, ou avec indemnité comme se font actuellement les expropriations « dites pour cause d'utilité publique ». Les révolutionnaires estiment que les propriétaires et capitalistes seraient mal venus à réclamer une indemnité alors qu'on ne ferait que leur retirer le privilège dont ils ont joui, des siècles durant, celui d'exploiter travailleurs et consommateurs. Mais les modérés répondent que la propriété s'étant constituée sous la garantie des lois, c'est-à-dire de la volonté nationale, il est du devoir d'une société de respecter les engagements du passé. Toutefois, il ne saurait entrer dans les vues des collectivistes, même modérés, de payer ces indemnités, comme elles le sont actuellement en cas d'expropriation, sous forme d'un *capital* qui remplace pour l'exproprié sa propriété et qu'il peut *placer* pour en tirer un revenu égal ou supérieur — car, de cette façon, la

situation économique ne serait modifiée en rien : on aurait simplement remplacé les capitalistes producteurs par autant de capitalistes rentiers — mais l'indemnité serait payée sous forme de *bons de consommation*, destinés à disparaître par l'usage, comme l'argent qu'un prodigue garde dans sa caisse sans le placer et dans laquelle il puise au fur et à mesure de ses besoins jusqu'à ce qu'elle soit vide. Et, par conséquent, ces bons, quand ils auraient été dépensés, laisseraient leur possesseur retomber dans les rangs de simples prolétaires ne pouvant vivre que de leur travail.

2° Socialisation graduelle de la propriété par l'*abolition du droit de succession* (testamentaire et *ab intestat*), abolition qui pourrait même, pour ménager la transition, être ajournée à la seconde ou troisième transmission ; ou même qui ne frapperait d'exhérédation que les personnes futures, non encore nées au jour de la promulgation de la loi d'expropriation. Ainsi, aucune personne vivante ne serait dépouillée, et quant à celles qui n'existent pas encore, quel droit auraient-elles à se plaindre ? On ne peut avoir de droit acquis avant d'exister.

3° *Impôt progressif*, soit sur le revenu, soit sur le capital, soit sur les successions, à un taux tel qu'il pût suffire à réaliser une véritable expropriation. Et nous n'en sommes pas loin, si l'on pense qu'à la suite de la guerre actuelle la charge des emprunts représentera dans plusieurs Etats plus des $\frac{2}{3}$ des très gros revenus privés.

II

Les principes de justice distributive.

Supposons le but atteint, la propriété abolie. Reste à savoir par quoi le remplacer ? Nous avons vu (p. 438) que dans la société actuelle chacun est rémunéré par la valeur créée, mais que ces valeurs étant déterminées par la loi de l'offre et de la demande, où la chance entre pour une bonne part, on ne saurait voir là un principe de justice distributive,

quoique les économistes croient l'y découvrir sous la formule équivoque à *chacun selon les services rendus*. Il faut donc chercher quelque autre principe de répartition. On en a proposé trois.

§. 1. — A chacun selon ses besoins.

Ce principe suppose que les richesses seront surabondantes ou bien que chacun des convives assis à cette table commune se servira avec discrétion, comme les gens bien élevés autour d'une table d'hôte. Or malheureusement, la première hypothèse et même la seconde sont purement utopiques. Sans nier le fait, les socialistes communistes répliquent que si présentement les richesses sont insuffisantes, la faute en est précisément au régime de propriété mais que sous un régime communiste les richesses se multiplieraient en telle abondance que, comme pour l'eau des sources, on n'aurait qu'à y puiser librement, à « prendre au tas ».

Rien ne justifie ces imaginations : tout porte à croire, au contraire, que la quantité de richesses sera toujours en quantité insuffisante pour nos besoins ou nos désirs, d'autant plus que, en vertu d'une loi psychologique partout vérifiée (voir, p. 42), ceux-ci grandissent en raison des facilités que nous trouvons à les satisfaire. Donc, la prise au tas est impossible et c'est le rationnement qui s'imposera. Or si la guerre actuelle nous a appris à pratiquer ce régime, elle ne nous l'a pas fait goûter.

Et nous avons appris combien, pour faire fonctionner ce système égalitaire, il fallait de règlements, de contrôle, de sanctions, et combien il comportait de fraudes.

Néanmoins, le système communiste a été réalisé, et même assez fréquemment, et il serait inexact de dire qu'il ait toujours échoué. Mais les expérimentations confirment ce que nous venons de dire : c'est que là où le communisme paraît réalisable c'est sous des conditions qui sont précisément l'inverse de l'idéal libertaire.

D'abord il n'a été réalisé que dans de *petites sociétés* ne dépassant pas quelques centaines ou un millier de membres.

Ceci est généralement admis par les communistes eux-mêmes, car Fourier fixait le chiffre maximum de 1.500 personnes pour son phalanstère; Owen l'établissait entre 500 et 2.000; et pour les anarchistes la base de l'organisation communiste est la *Commune* autonome avec suppression de l'Etat (1). La raison en est fort simple: c'est que, à mesure que le nombre des associés grandit, l'intérêt que chaque associé porte au succès de l'association diminue. Quand elle est très petite, chacun peut espérer bénéficier dans une mesure appréciable de ses efforts personnels, mais dans une société communiste qui comprendrait tous les Français, chacun ne serait intéressé que pour 1/39.000.000^e; ce serait là une fraction trop infinitésimale pour stimuler le zèle de personne.

Et d'autre part, si l'on voulait diviser la nation communiste en autant de sociétés qu'il y a de communes, en ce cas il y aurait des communes riches et des communes pauvres et l'inégalité des personnes serait remplacée par l'inégalité des groupes.

En outre, ces sociétés doivent s'astreindre à une *discipline très sévère* (2). Il est facile, en effet, de prévoir *a priori* que la communauté de vie et l'égalité de traitement doit être incompatible avec tout empiétement des individus pour consommer plus que leur part, avec toute velléité d'émancipation

(1) Toutes celles qui existent aux Etats-Unis n'ont qu'un très petit nombre de membres.

C'était une raison de penser qu'un régime communiste ne serait pas réalisable pour l'immense Russie.

(2) L'histoire de la République d'Icarie est riche en enseignements à ce point de vue: on voit les néophytes s'efforçant sans cesse de se soustraire à une règle qu'ils trouvaient insupportable et Cabet luttant vainement pour obtenir, dans l'intérêt de la communauté, des pouvoirs dictatoriaux. — Voir *Règlements de la Colonie Icarienne* de l'année 1856: «..... Art. 4. Agir par dévouement à la communauté..... Art. 16. S'engager à exécuter le travail qui sera attribué par l'administration....., Art. 26. N'avoir ni prédilection, ni répugnance pour certains aliments..... Art. 27. Etre résigné aux gênes et aux inconvénients de la vie commune..... A^{te}. 3^e Se soumettre à la discipline, etc., etc. ».

pour se soustraire à leur tâche. Et l'expérience le confirme, car tous les établissements où règne la vie commune, couvents, casernes ou lycées, sont aussi ceux où l'obéissance est de rigueur. Il est même à remarquer que dans tous les cas de succès relatif, c'est presque toujours le sentiment religieux poussé jusqu'au fanatisme qui seul a été assez puissant pour maintenir dans ces communautés la discipline indispensable à leur existence. Toutes les sociétés communistes des Etats-Unis, hormis celle des Icariens qui n'a fait que végéter, sont des sectes religieuses, et les républiques des Jésuites du Paraguay — le seul grand exemple de communisme, par son étendue et sa durée, qu'on puisse citer — constituaient une véritable théocratie.

Et finalement toutes ces sociétés sont restées pauvres, ou du moins les conditions de vie de leurs membres ne dépassent pas sensiblement celles de la moyenne des habitants du pays où ils vivent, en sorte que la « prise au tas » y paraît une ironie et que c'est au contraire une économie sévère qui s'impose.

Ce n'est point à dire qu'il ne puisse s'y trouver des gens parfaitement heureux — et une certaine multiplication de ces couvents laïques n'est point invraisemblable.

§ 2. — A chacun selon sa capacité.

Saint-Simon, socialiste, si l'on veut, mais d'un socialisme aristocratique et capitaliste, bien loin de proscrire les industriels, les grands patrons, les banquiers même, voulait leur conférer — sous le contrôle d'une Chambre de savants — le gouvernement de la société (1). L'école Saint-Simonienne ne s'offusquait point de l'inégalité : seulement elle voulait remplacer l'inégalité artificielle par celle qui tient

(1) Le Saint-Simonisme a retrouvé depuis la guerre un renouveau d'actualité. Elle a pour organe une Revue où collaborent industriels, techniciens et intellectuels, qui a pris pour titre celui même de l'ancien journal Saint-Simonien, *Le Producteur*.

aux mérites individuels. Et c'est ce qu'elle exprimait par sa formule célèbre : « A chacun selon sa capacité, à chaque capacité selon ses œuvres ».

Mais la difficulté, c'est de trouver le moyen de mesurer les capacités ou même d'apprécier les œuvres de chacun. Nomination par le gouvernement ? examens ou concours ? élection ? cooptation ? tous ces moyens se sont montrés à l'expérimentation si défectueux qu'on en vient, de découragement, à se demander si le tirage au sort, comme pour les membres des jurys criminels, ne vaudrait pas autant !

Et du reste, même en supposant qu'on pût trouver un critérium infaillible des talents, est-on bien sûr qu'un tel système, qui répartirait les fortunes selon les capacités, fût le plus conforme à la justice ? On peut très bien soutenir, au contraire, que la supériorité intellectuelle, pas plus que la supériorité physique, ne doit être un titre à la richesse. Elle constitue déjà par elle-même un privilège assez enviable et n'a pas besoin d'être aggravée encore par un nouveau privilège, à savoir le droit de revendiquer une plus forte part des biens matériels (1).

§ 3. — A chacun selon son travail.

Pour les écoles socialistes actuelles, le principe de répartition c'est à *chacun selon son travail* : mais ce principe comporte deux interprétations très différentes selon que par le mot travail on entend *la peine prise*, l'effort exercé ; — ou bien *le résultat obtenu*, l'œuvre accomplie,

C'est généralement dans le premier sens que le principe « à chacun selon son travail » est entendu par les collectivistes et socialistes ouvriers. Dans le marxisme ce principe de répartition est parfaitement logique, car il est lié à la théorie marxiste qui fait du travail l'unique fondement de la

(1) Voir ce que dit M. Renouvier : « A consulter l'opinion publique, il semblerait que le plus intelligent et le plus habile est une sorte de créancier naturel des esprits ordinaires. Mais ce sont là de graves erreurs contre la loi morale » (*Morale*, t. II).

valeur (1). Mais si, comme nous l'avons indiqué et comme le croient aujourd'hui presque tous les économistes, le travail n'est qu'un des éléments de la valeur, et si c'est l'utilité finale ou la désirabilité qui en est le fondement (pp. 76-80), alors le système de répartition marxiste ne cadre plus avec la réalité. La valeur ne se laisserait pas lier sur le lit de Procuste où on veut l'entraîner. On pourra bien me donner, en échange de mon travail, un nombre de bons égal au nombre d'heures que j'ai fournies : mais on ne pourra pas me garantir qu'en échange de ces bons je pourrai me procurer des produits représentant le même nombre d'heures de travail : car on ne pourra jamais empêcher qu'un objet rare ne vaille plus qu'un objet abondant, eût-il coûté le même nombre d'heures de travail.

D'ailleurs, est-il conforme à la justice sociale que chacun soit rétribué en raison de la peine prise, du nombre d'heures et de minutes mesuré à l'horloge, et n'est-ce pas le cas de répéter avec le Misanthrope :

Voyons, Monsieur ! le temps ne fait rien à l'affaire.

Mais si le principe à chacun selon son travail est pris dans le second sens : à chacun selon les résultats de son travail, tant mieux pour celui qui réussit, tant pis pour celui qui échoue ! — en ce cas, c'est tout autre chose. Un tel principe peut être accepté comme le meilleur au point de vue de l'utilité sociale, mais il ne peut guère l'être que comme un pis aller au point de vue de la justice. Une justice qui ne regarde qu'aux résultats, indépendamment des efforts et des intentions, n'est plus la justice au sens supérieur du mot. Et même on peut dire que le principe ainsi compris ne diffère guère de celui qui régit déjà la répartition des richesses dans l'ordre économique actuel, puisqu'en somme chacun y reçoit pour sa part la valeur des produits ou des

(1) « La quantité du travail a pour mesure sa durée dans le temps ». Le travail qui forme la substance et la valeur des marchandises est du travail égal ou indistinct, *une dépense de la même force* (Edition française du *Capital* de Karl Marx, 1^{er} vol, p. 13).

services qu'il peut apporter sur le marché tels qu'ils sont déterminés par l'échange. Cependant, nombre de socialistes s'en contenteraient, car ce serait tout de même un progrès si l'on parvenait à éliminer ou au moins à atténuer ce qui le vicie dans le régime actuel, à savoir la part exagérée des chances — bonnes ou mauvaises — qui déterminent le succès et dans lesquelles il faut faire rentrer toutes les conjonctures sociales indépendantes de l'effort individuel (voir p. 440).

Ces explications générales données, exposons brièvement la caractéristique des principales écoles socialistes actuelles.

III

Le collectivisme.

Le collectivisme diffère du communisme en ce qu'il ne réclame pas l'abolition générale de la propriété individuelle et prétend même la rendre plus solide en lui donnant pour fondement le travail personnel (1). Mais pour cela il veut la restreindre aux *produits* et l'abolir en ce qui concerne les *instruments de production*. Et même en ce qui concerne les biens qui servent à la production, le collectivisme ne réclame pas présentement la mise en commun de tous ceux qui sont employés productivement, mais *seulement de ceux qui sont exploités collectivement, c'est-à-dire par le moyen d'ouvriers salariés*. Ainsi la terre cultivée par le paysan, la barque du

(1) Le collectivisme est de date assez récente. C'est Pecqueur (1838) et Vidal (1846), en France, qui ont posé les premiers la distinction entre les instruments de production et les objets de consommation, laquelle constitue le trait caractéristique du système. C'est le *Manifeste du parti communiste*, par Marx et Engels, en 1847, qui en a fait pour la première fois une doctrine de combat. C'est Karl Marx, dans son livre fameux *Le Capital* (dont le premier volume a été publié en 1867 et deux autres après sa mort par son compagnon d'armes, Engels), qui lui a donné sa forme critique en fournissant à ce système toutes les armes dont il se sert pour battre en brèche l'organisation actuelle de nos sociétés.

Bien que le collectivisme soit souvent désigné sous le nom de Marxisme — du nom de son plus illustre théoricien, — tous les collectivistes ne sont pas marxistes et même on voit de plus en plus de collectivistes dissidents.

pêcheur, l'échoppe de l'artisan, quoique instruments de production, ne seront pas socialisés et resteront propriété individuelle parce qu'ils sont encore, et pour aussi longtemps qu'ils y resteront, sous le régime de la production individuelle (1).

Ce sont donc seulement les capitaux et terres exploités avec main-d'œuvre, soit par les entrepreneurs individuels, soit par les sociétés par actions, qui seront retirés à la propriété privée, *socialisés*. Mais que faut-il entendre par ce mot ?

On dit généralement, et même parfois dans les livres, que « socialiser » c'est tout remettre entre les mains de l'Etat. Non ! Socialisation ne veut pas dire Etatisation (2). L'Etat, tel qu'il existe aujourd'hui, le gouvernement, comme on l'appelle, représentant de la classe possédante ou bourgeoise, sera remplacé par un gouvernement purement économique, semblable au conseil d'administration des Fédérations coopératives de consommation et qui ne sera que l'organe central des travailleurs organisés.

Mais sans nous arrêter à définir ce que sera l'Etat collectiviste, demandons seulement ce qu'il fera des moyens de production désormais libérés de l'appropriation individuelle ? Comment exploitera-t-il les terres et les capitaux ? Les indications sur ce point, pourtant essentiel, ne sont pas très précises ni même très concordantes. Et même généralement les socialistes « scientifiques » s'y refusent

(1) C'est grâce à ce *distinguo* que le parti collectiviste dans ses programmes cherche à rassurer les petits producteurs et les paysans que la perspective d'une expropriation générale aurait épouvantés. En limitant *pour le moment* l'expropriation aux propriétaires qui emploient un travail salarié, c'est-à-dire aux riches, on rassure les autres — et on néglige d'ajouter que leur tour viendra plus tard.

C'est bien cette distinction qui a été appliquée dans les décrets d'expropriation de la Révolution russe, mais seulement après l'échec des tentatives de socialisation générale de la terre.

Du reste nous savons (p. 198) que les collectivistes ne considèrent pas comme capitaux les instruments de production tant qu'ils sont dans la main du travailleur. Ils sont donc logiques dans leur distinction.

(2) Dans la première partie de ce traité (p. 32), et dans toutes les éditions, nous avons mis en garde contre cette confusion qui est très courante.

parce qu'ils estiment que toutes prévisions et anticipations quant à ce qui arrivera après la Révolution, doivent être laissées aux faiseurs de romans sociaux. Toutefois on peut conclure de leurs critiques contre les modes d'entreprise actuels, tant ceux capitalistes que ceux étatistes, que c'est aux travailleurs eux-mêmes, organisés en Fédérations, que sera confiée l'exploitation de la terre et des capitaux.

Le collectivisme, pour se distinguer de tous les autres systèmes socialistes qui l'ont précédé, s'intitule *socialisme scientifique* : il veut dire par là qu'il ne se donne pas comme un système mais comme une démonstration. Il ne propose pas un idéal désirable de justice ou de fraternité, il ne proclame pas ce qui *devrait être*, il prétend dire ce qui est. Le programme que nous venons d'exposer — socialisation des instruments de production — n'est pas une solution trouvée par un effort d'imagination, comme les visions de Fourier : il se présente comme celui que l'évolution économique elle-même est en train de réaliser et qui s'imposera demain ou après-demain aux sociétés modernes (1) — pacifiquement si elles s'y prêtent, par la force si elles résistent : *volentem ducunt, nolentem trahunt*. Et voici comment il le démontre.

Autrefois, si la propriété était individuelle c'est parce que la production l'était aussi : il y avait harmonie entre le mode de production et le mode de répartition. Tel le petit atelier du moyen âge. Mais aujourd'hui, par suite du développement de la grande industrie, du grand commerce, de la grande propriété, c'est-à-dire par la loi de concentration des entreprises, la production individuelle disparaît chaque jour pour faire place à la production collective. Telle la grande fabrique, la mine, la Compagnie de chemins de fer.

Cependant la répartition, elle, continue à être fondée sur la propriété individuelle. Il y a donc entre le régime de la production et celui de la répartition une antinomie, une sorte de fissure qui va s'élargissant et qui doit à un moment quel-

(1) Cette conception d'une évolution toute déterminée par les nécessités économiques est désignée sous le nom de *matérialisme historique*.

conque provoquer une rupture d'équilibre et la ruine du régime capitaliste actuel.

On reproche aux collectivistes de vouloir exproprier les riches. Mais, répondent-ils, où nous mène le laisser-faire ? A un état social prochain où *tous les petits producteurs auront été expropriés par les gros*. Alors s'éveillera « la conscience de classe », c'est-à-dire le sentiment chez les prolétaires de leurs droits et de leur puissance, et qu'en résultera-t-il ? C'est que les expropriés étant devenus la presque totalité de la nation et les expropriateurs n'étant plus, par le succès même de leur œuvre de concentration, qu'une poignée — il arrivera nécessairement un jour où, soit par un coup de force, soit simplement par la conquête légale des pouvoirs publics, les expropriateurs à leur tour seront expropriés au profit de tous, au profit de la société, de la nation ! Alors sera rétablie l'harmonie entre la production et la répartition, et satisfaction sera donnée à la logique de l'évolution qui veut que *à un mode de production collective corresponde désormais un mode d'appropriation collective*.

Le collectivisme peut donc se résumer en ceci : — comme but la *socialisation progressive des instruments de production* ; — comme moyen, *la lutte de classes*, travailleurs contre capitalistes, ouvriers contre bourgeois (1).

Mais tout d'abord cette orgueilleuse prétention de s'affirmer comme une anticipation de l'évolution économique et de s'imposer comme le destin, ne saurait être acceptée.

La loi prétendue historique sur laquelle tout le collectivisme se fonde, à savoir la transformation graduelle de toute production individuelle en production collective, n'est qu'une généralisation qui est loin d'embrasser tous les faits et se trouve même contredite par beaucoup. Dans la production agricole, malgré les affirmations des collectivistes, on ne

(1) Cette formule de « lutte des classes » n'implique pas nécessairement la lutte à main armée et la guerre civile — pas plus que la lutte des partis politiques, des églises ou des langues — mais elle implique l'élimination finale de la classe capitaliste.

trouve aucune preuve décisive de cette évolution. Au contraire, nous voyons la terre de plus en plus divisée et les exploitations agricoles de plus en plus réduites, au fur et à mesure de la densité croissante de la population et des progrès de la culture intensive. Le régime de l'actionnariat n'a été appliqué à la propriété foncière que dans quelques cas tout à fait exceptionnels. Et même dans l'industrie on ne peut affirmer que la petite industrie disparaisse devant la grande, car elle se développe au moins autant que l'autre. Rien ne prouve donc que cette expropriation générale des producteurs individuels, au profit d'un petit nombre d'entreprises collectives qui se trouveront mûres à point pour la mainmise de la nation, se réalise jamais. Et « la logique de l'évolution » se trouve ainsi en défaut — ce qui ébranle du même coup la logique du collectivisme.

D'autre part, l'opposition entre le mode de production qui deviendrait collectif et le mode de répartition qui resterait individuel, est une antithèse plus apparente que réelle. En réalité, les deux se transforment parallèlement. Dans l'entreprise sous forme de société par actions, qui se généralise de plus en plus, ce n'est pas seulement la production qui devient collective, mais aussi la propriété puisque celle-ci se répartit entre une foule d'actionnaires dont le nombre est généralement supérieur à celui même des ouvriers qui y travaillent.

Cette séparation, ce clivage de la société en deux couches superposées, l'une devenant de plus en plus nombreuse et plus pauvre, l'autre de plus en plus riche et réduite en nombre, et l'opposition d'intérêts de plus en plus violente entre les deux, tout cela n'est qu'une représentation schématique d'un régime social beaucoup plus complexe. Il y a non pas deux classes dans la société, mais un grand nombre et dont les intérêts sont très enchevêtrés, en sorte que ce duel gigantesque qu'expriment les mots « la lutte des classes » se présente en réalité sous la forme d'un grand nombre de conflits indépendants.

Il en résulte que la force de résistance des possédants à

l'expropriation finale, c'est-à-dire à la socialisation de leurs biens, ne va pas en s'affaiblissant comme l'affirment les collectivistes : elle va, plutôt, semble-t-il, en se multipliant. Les millions de petites gens, employés, domestiques, ruraux et ouvriers aussi, qui ont acheté des rentes sur l'Etat, des obligations de la ville de Paris ou du Crédit Foncier, voire des actions des chemins de fer, et dont le nombre s'accroît chaque jour (1), tiennent aussi fermement à leurs titres que le paysan à son champ. Naturellement ils ne demanderaient pas mieux que d'ajouter à leurs petites coupures une part du portefeuille des riches s'il s'agissait du partage égal, mais ils ne seraient pas disposés à les sacrifier, si modiques soient-elles, en échange d'un vain droit collectif et indéterminé sur le capital national.

Mais laissant de côté la question de savoir si le collectivisme ne serait que la réalisation d'une loi naturelle de l'évolution économique, reste à voir ce qu'il apporterait en tant que solution pratique du problème de la répartition. Or, il donne prise, à cet égard, à de nombreuses critiques.

1° Etant donnée la catégorie de biens qui seront abandonnés à la propriété privée, à savoir les biens de consommation personnelle, il en résultera que le droit de propriété sera réduit à celui de ses attributs qui est le plus individualiste. Ce soi-disant propriétaire ne pourra vendre ou prêter sa part, ni l'employer à faire travailler autrui, mais il pourra seulement la manger, la garder, peut-être la donner, en tout cas il lui sera interdit d'en faire aucun autre emploi *qu'un emploi improductif* (2). Sans doute, ces attributs, dorénavant amputés, étaient ceux qui avaient permis, dans bien des cas, à la

(1) Et la guerre actuelle va grossir l'armée des rentiers — surtout des petits rentiers, car ce ne sont pas parmi les gros capitalistes que se trouvent les plus nombreux souscripteurs aux emprunts — dans des proportions invraisemblables ! Il n'y aura plus personne qui ne possède quelque coupure des 2 ou 300 milliards de titres de rente qui auront été émis rien qu'en France.

(2) Pourra-t-il même l'employer pour travailler *lui-même* d'une façon indépendante ? — Provisoirement et autant qu'il y aura des producteurs autonomes, oui peut-être, mais logiquement non, toute production individuelle devant être finalement remplacée par la production sociale.

propriété de devenir un instrument d'exploitation, mais c'étaient ceux aussi qui en avaient fait un instrument incomparable de production.

2° Ce n'est pas seulement tout emploi productif de la richesse sous forme d'entreprise qui se trouvera condamné, mais aussi toute formation de capitaux nouveaux par l'épargne. Car, en admettant même que quelques travailleurs continuent à épargner une partie de leur revenu sous forme de bons de travail, ils ne pourront songer à la placer, puisque cet emploi leur sera sévèrement interdit. Ils n'auront le droit de faire qu'une thésaurisation stérile et sans utilité sociale. Pourront-ils même la prêter à la Nation ? A titre gratuit peut-être, mais ils y seront peu tentés. Et comme il faut bien pourtant entretenir et accroître le capital national, par quelle source remplacera-t-on l'épargne privée ? — Par l'épargne publique, nous dit-on. La Nation fera comme font aujourd'hui toutes les sociétés financières : elle prélèvera sur ses revenus une part de 10 ou 20 p. 0/0 qui sera affectée au fonds de réserve. — Soit ! seulement il faudra supposer que ce gouvernement ne ressemblera à aucun de ceux qui l'ont précédé, qu'il sera économe, prévoyant, en un mot qu'une fois devenu collectiviste il acquerra toutes les vertus « des bourgeois ».

3° La suppression de la propriété individuelle — ou, là même où elle subsistera nominale, la suppression de la libre-disposition — ne pourra manquer d'entraîner d'innombrables restrictions à la liberté individuelle, ne fût-ce que pour empêcher les individus d'essayer de tirer parti de leur propriété mutilée.

Sous le régime actuel il y a du moins un certain nombre d'individus, non seulement parmi les riches mais même parmi les pauvres, qui sont producteurs indépendants, qui cherchent librement leur voie. Il n'y en aura plus ; il n'y aura plus d'autres producteurs que ceux qui produiront pour le compte et sous les ordres de la Nation. On ne les appellera plus salariés, ni même fonctionnaires, parce que dans ce prolétariat libéré chacun sera censé être son propre

maître et travailler pour son propre compte — soit ! mais ce n'est qu'une question de mots (1). Dans la société coopérative de consommation, que l'on nous présente souvent comme une anticipation sur petite échelle de la future grande société collectiviste, les ouvriers et employés se considèrent parfaitement comme des salariés et même font grève à l'occasion.

IV

Le syndicalisme.

Le syndicalisme est moins une doctrine qu'un « mouvement », comme disent les Anglais ; ou, si on veut y voir une doctrine, alors elle doit être classée dans le pragmatisme, si à la mode aujourd'hui, philosophie qui cherche la vérité dans l'action pratique. On a voulu présenter le syndicalisme comme une déduction et une réalisation de la doctrine marxiste, un néo-marxisme — mais, en ce cas, elle est inconsciente de la part des syndicalistes dont bien peu sans doute ont lu Karl Marx, et ce sont des intellectuels qui leur ont révélé cette filiation. A bien des égards c'est plutôt de l'anarchisme que se sont inspirés les militants du syndicalisme. Voici, d'ailleurs, les caractères essentiels qui l'apparentent ou le différencient de ces deux écoles.

1° Le syndicalisme est un socialisme exclusivement *ouvrier*.

C'est en ceci qu'il peut être considéré comme dérivé du marxisme, car nous avons fait remarquer que ce qui avait fait la force du socialisme-marxisme (ou social-démocrate, comme disent les Allemands) c'est de s'être fait l'organe des

(1) La question de la rémunération du travail (pour ne pas dire le salaire) sous le régime collectiviste, n'apparaît pas comme facile à résoudre.

On a cherché souvent (Thompson, Owen, Rodbertus, etc., voir surtout Georges Renard, *Le Régime socialiste*) un mécanisme destiné à assurer d'une façon automatique la répartition proportionnelle du travail.

Mais, en fait de mécanisme *automatique*, on ne peut guère en imaginer d'autre que la loi de l'offre et de la demande. Et le néo-marxisme le reconnaît lui-même aujourd'hui.

revendications ouvrières. En ceci, au contraire, le syndicalisme diffère de l'anarchisme qui a été plutôt une doctrine idéologique, politique, et s'est recruté dans les milieux intellectuels. Mais il se sépare aussi du marxisme en ce qu'il se désintéresse de ses théories sur l'évolution de la propriété : sa formule c'est *l'abolition du salariat*.

2° Le syndicalisme fait du syndicat, comme son nom le dit assez, la base de tout son système. Et pourquoi ? Précisément parce que le syndicat étant, par définition même et d'ailleurs aussi par sa constitution légale, une association professionnelle qui ne peut admettre que des travailleurs de même profession — tous les éléments bourgeois et même socialistes politiques se trouvent forcément exclus.

Néanmoins, le syndicat isolé est trop pénétré d'intérêts égoïstement corporatifs pour représenter les intérêts généraux de la classe ouvrière. Ce sont donc les Fédérations de syndicats et, mieux encore, la Confédération Générale de tous les syndicats (la célèbre C. G. T.) qui doit donner la direction du mouvement.

Par le moyen de la propagande, de la grève — au besoin même du sabotage, quoique sur l'emploi de ce moyen de guerre l'opinion des ouvriers soit très divisée — le syndicalisme veut arriver à faire au patronat une situation intenable jusqu'à ce qu'il soit abattu ou s'élimine de lui-même, ce qu'il fera du jour où il constatera que l'entreprise ne lui rapporte plus rien que des soucis et des pertes. Ce jour-là la partie sera gagnée et, disent les manifestes syndicalistes : « le syndicat, aujourd'hui groupement de résistance, sera à l'avenir le groupe de production et de répartition, base de la réorganisation sociale ». Et tous les profits, bénéfices, rentes, appartiendront au travail, sauf le prélèvement nécessaire aux besoins communs.

Mais la destitution de tous les chefs d'industrie, patrons, propriétaires, capitalistes, et leur remplacement par des comités d'administration qui seront les organes des syndicats ouvriers, est bien de nature à éveiller de vives appréhensions chez ceux qui ont quelque expérience du faible degré

d'éducation économique des classes ouvrières : plus d'un chef syndicaliste l'a reconnu. Il est à croire que les griefs si nombreux qu'on fait valoir contre les entreprises industrielles d'Etat se représenteront avec plus de force encore ici.

Ce programme se fonde sur ce postulat que la classe ouvrière est tout parce que c'est elle qui, par son travail, produit toute la richesse. Or, ce fondement n'est solide que si la théorie de la valeur-travail est reconnue exacte, mais si l'on croit au contraire, et telle est l'opinion aujourd'hui de la plupart des économistes (voir pp. 64-67), qu'elle est inexacte ou, en tout cas, incomplète et ne contenant qu'une part de vérité — alors le syndicalisme se fait illusion sur la toute-puissance du travail et ne peut prétendre résoudre à lui seul la question sociale. En fait, tous les progrès industriels, tout le prodigieux accroissement de richesses du dernier siècle, ont été dus aux initiatives et inventions de ces chefs d'entreprise et de ces intellectuels qu'on prétend éliminer comme parasites : en sera-t-il autrement à l'avenir ? Ce n'est pas impossible ; toutefois, si cette élimination doit se faire, il est à prévoir que la guerre aura pour résultat plutôt de l'ajourner que de l'accélérer, car la nécessité de relever les ruines et de remplacer les immenses richesses détruites sera trop pressante pour qu'il soit possible d'éliminer préalablement ceux qui les avaient créées.

V

Le coopératisme.

Les nécessités de la vie pratique, plus puissantes que les systèmes, ont fait surgir spontanément dans différents pays toute une flore d'associations infiniment variées, chaque espèce étant adaptée à un but spécial, mais toutes apparentées par certains caractères généraux que nous allons indiquer : en Angleterre, coopératives de consommation ; en France, coopératives de production ; en Allemagne, coopératives de crédit ; en Danemark, coopératives rurales ; aux

Etats-Unis, coopératives de construction, etc. — toutes qui, quoique dans des proportions encore modestes, ont déjà commencé à réaliser d'ores et déjà plusieurs des desiderata les plus importants du socialisme et en attendant, ce qui n'est pas à dédaigner, ont procuré immédiatement à ceux qui en ont essayé une amélioration très réelle dans leurs conditions d'existence.

La guerre actuelle, qui semblait devoir les ruiner, leur a donné au contraire, surtout aux sociétés de consommation, une impulsion prodigieuse. Elle s'explique en partie par la hausse des prix et la pénurie des denrées qui ont fait de ces sociétés comme des lieux d'asile pour les consommateurs. Mais il y a plus que cela : les gouvernements et les municipalités ont dû dans bien des cas recourir à elles parce qu'elles se sont révélées comme un mode supérieur de distribution, le seul qui assurât ce que la taxation avait été impuissante à réaliser, le juste prix.

Mais peut-on vraiment classer la coopération, même en lui donnant une désinence en *isme*, parmi les systèmes socialistes ? Il ne le semble pas, à première vue, puisqu'aucune des diverses formes d'association que nous venons d'énumérer ne vise à abolir la propriété ni même à réaliser un principe nouveau de répartition des richesses. Ce sont des associations bien sages, constituées sous la forme légale de sociétés par actions, et qui par conséquent semblent avoir pour but non d'abolir la propriété individuelle, mais de la *généraliser* en la rendant accessible à tous sous la forme de petites coupures. Elles ne font nullement la guerre au capital, mais, au contraire, apprécient fort ses services, le recherchent et, presque toujours, rémunèrent ses services sous forme d'intérêt.

C'est à raison de ce pacifisme social que les socialistes se sont longtemps refusés à reconnaître la coopération comme étant de la famille et n'y ont vu qu'une institution bourgeoise camouflée pour induire en erreur les vrais socialistes. Mais, comme nous allons le voir, les socialistes sont aujourd'hui revenus de ce faux jugement.

1° En effet, s'il est vrai que les sociétés coopératives ne se proposent nullement de supprimer la propriété ni le capital, néanmoins toutes ont pour but de le destituer de son rôle dirigeant dans la production et, en même temps, de lui retirer la part qu'il prélève, précisément à titre de pouvoir dirigeant : leur but c'est l'abolition du profit, soit qu'elles s'interdisent par leurs statuts de faire aucun profit, ou le versent au fonds de réserve. Et celles même qui en font les restituent à leurs membres au prorata de leurs achats (ou de leur travail, s'il s'agit d'une coopérative de production), mais jamais au prorata de leurs actions, c'est-à-dire du capital apporté par eux. Il est vrai que le service du capital-actions, comme celui du capital emprunté, est généralement payé, mais seulement par un intérêt modique, jamais par un dividende : et même certaines sociétés n'allouent aucun intérêt au capital. Si l'on songe que dans la société anonyme, qui tend à prendre une si grande extension de nos jours, c'est le capital qui prend tout le profit de l'entreprise en même temps que la direction, réduisant le travail au rôle de salarié, on comprendra que le système coopératif constitue une véritable révolution sociale puisqu'il renverse la situation actuelle, et c'est le capital qu'il ramène à son tour au rôle de salarié !

Sans doute, aussi longtemps que les sociétés coopératives n'engloberont qu'une minime partie du commerce et de la production, ce régime nouveau n'aura qu'une valeur indicative, mais si l'on suppose la société coopérative étendue jusqu'à absorber toute la nation, alors l'abolition du profit entraînerait une modification radicale dans la distribution des richesses ; car le profit est, sous le régime actuel, le seul moyen de s'enrichir et s'il disparaissait, c'est avec lui la source des grosses fortunes qui tarirait (1).

(1) A part quelques cas de gains extraordinaires réalisés par des médecins, avocats, peintres, acteurs ou chanteurs, on sait bien qu'on ne fait fortune que dans les affaires, ce qui veut dire par le profit. On peut se demander toutefois si une nation, où par hypothèse le stimulant du profit aurait disparu,

2^o Toutes les sociétés coopératives ont un caractère socialiste en ce sens qu'elles ont pour but l'*émancipation économique* de certaines catégories de personnes et leur libération d'une exploitation. La société de consommation permet aux consommateurs de se passer du boulanger, de l'épicier, du marchand quelconque, en faisant directement leurs achats aux producteurs ou, mieux encore, en fabriquant eux-mêmes tout ce qui leur est nécessaire. La société de crédit permet aux emprunteurs d'échapper aux griffes des usuriers en leur procurant directement les capitaux nécessaires ou même en leur permettant de créer eux-mêmes ces capitaux par d'ingénieuses combinaisons d'épargne et de mutualité. La société de production permet aux ouvriers de se passer des patrons en produisant par leurs propres moyens et pour leur propre compte, en vendant directement au public et en gardant pour eux l'intégralité du produit de leur travail. On exprime la plus souvent cette politique de la coopération en disant qu'elle a pour but de supprimer les intermédiaires, il faut entendre par là les parasites. Sans doute, tout intermédiaire n'est pas nécessairement un parasite, tant s'en faut ! mais il le devient du jour où la coopération a démontré que l'on peut se passer de ses services.

Evidemment, cette élimination des intermédiaires interposés entre la production primaire et la consommation, au fur et à mesure que la coopération arrive à les rendre inutiles, équivaut à une expropriation et même à une expropriation sans indemnité ! Seulement cette expropriation se fait non par voie coercitive mais par les voies normales de la libre concurrence, conformément aux règles du *fair play*, et en s'abstenant de recourir à toutes les pratiques trop souvent en usage dans le commerce — falsification des denrées, réclames, annonces, étalages, timbres-rabais, primes, *sweating system* vis-à-vis des employés, etc. Si donc les

ne verrait pas se ralentir son activité productrice et ne risquerait pas de s'enliser dans l'état stationnaire. C'est en effet une objection grave, mais nous nous en occuperons ailleurs (ci-après, au chapitre du *Profit*. Voir aussi dans notre livre *Coopératisme* une des conférences sous ce titre).

coopératives réussissent à l'emporter, on pourra dire que leur succès sera dû non à la concurrence du mode actuel qui est la lutte pour la vie, mais à celle qui agit par la sélection « des plus aptes ». Et s'il y a expropriation, ce ne sera point sous forme de confiscation ; les coopérateurs ne disent pas aux capitalistes : Nous allons vous prendre vos capitaux — ils disent : Gardez-les, nous en ferons d'autres qui nous dispenseront de recourir aux vôtres !

Mais si la coopération s'apparente au socialisme par les caractères que nous venons d'indiquer, elle s'en distingue par d'autres, qui lui donnent une physionomie à part.

3° D'abord ce n'est point du côté des producteurs qu'elle regarde, comme le font généralement les socialistes et surtout les socialistes marxistes et syndicalistes, mais du côté des consommateurs. Le profit dont elle vise la suppression ce n'est point celui prélevé par le patron sur l'ouvrier, mais celui prélevé par le marchand ou fabricant sur l'acheteur. Sans doute, en fait, ce sont bien les travailleurs qui constituent la masse des consommateurs et par conséquent leur intérêt est le même, mais il est envisagé sous une face différente, comme force de consommation et non plus comme force de travail.

De plus, et à raison même du caractère que nous venons d'indiquer, la coopération ne se préoccupe point de la lutte des classes ; elle l'ignore même puisque le consommateur ne représente point une classe spéciale, mais tout le monde, sans distinction de profession ; ni même d'âge ou de sexe : son intérêt se confond donc absolument avec l'intérêt public. Il est vrai que toutes les sociétés coopératives n'ont pas pour but la vente, mais aussi la production, le crédit, la construction, etc. Néanmoins, c'est la société de consommation qui prend de plus en plus le rôle prédominant, qui tend à absorber les autres ou du moins qui trace les directives du mouvement.

Non seulement la coopération ne pousse point à la lutte, mais on peut même dire que toute grande forme d'association coopérative a pour caractéristique l'abolition d'un

conflit quelconque, d'un duel d'intérêts antagonistes : — l'association de consommation supprime le conflit entre vendeur et acheteur ; — celle de construction, le conflit entre propriétaire et locataire ; — celle de crédit, le conflit entre créancier et débiteur ; — celle de production, le conflit entre patron et salarié.

4^e Enfin la coopération sous ses diverses formes — consommation, crédit ou production — prétend exercer une action non pas seulement économique mais morale. Elle ne fait point appel, en effet, pour son œuvre d'émancipation, à la révolution ni même à l'action coercitive des lois, mais à des forces morales : l'énergie individuelle et l'esprit de solidarité, forces qui sont généralement en opposition mais qu'elle réconcilie — et c'est ce qui fait sa vertu éducative (1). Elle prend pour devise à la fois le *self-help*, c'est-à-dire la fierté de pourvoir à ses besoins par ses propres moyens, être soi-même son marchand, soi-même son banquier, soi-même son prêteur, soi-même son patron — et aussi le *chacun pour tous*, c'est-à-dire le désir de chercher la libération non pas seulement pour soi, mais pour autrui et par autrui, ne pas vouloir faire son salut seul.

C'est à cette inspiration morale, autant et peut-être plus qu'à ses avantages pratiques, que la coopération doit son extension. C'est elle qui avait séduit les « socialistes chrétiens » d'Angleterre au milieu du siècle dernier ; c'est elle qui a inspiré, avec Raiffeisen et ses imitateurs, les sociétés de crédit rural ; c'est cet élément mystique qui à ce jour propage le mouvement coopératif, comme une religion nouvelle, parmi les populations de l'immense Russie.

(1) Une des premières sociétés coopératives fondée à Lyon en 1835, avait pris cette enseigne : *Au commerce véridique*, entendant par là qu'elle voulait inaugurer le règne de la vérité dans les rapports commerciaux — et ceci seul serait une grande révolution morale.

DEUXIÈME PARTIE

LES DIVERSES CATÉGORIES DE COPARTAGEANTS

Nous venons de voir quels sont les *principes* qui règlent la répartition des richesses, tant ceux qui sont appliqués présentement que ceux qu'on propose pour les remplacer. Voyons maintenant quelles sont les *personnes* qui se présentent comme co-partageants et quelle est la part que chacune réclame. Il va sans dire que nous n'avons pas à examiner les réclamations individuelles, mais celles formulées par des groupes de population importants, par des « classes », comme on dit, c'est-à-dire par tous ceux qui, réunis par une communauté d'intérêts, invoquent les mêmes titres au partage. Les prétentions de ces copartageants étant antagonistes, il faut s'attendre à ce qu'elles créent un état de lutte permanent entre ces classes.

Quels sont les titres qu'invoquent chacune d'elles ? Nous prendrons seulement les quatre classes-types : — le propriétaire foncier qui touche la *rente* ; — le capitaliste rentier qui touche l'*intérêt* ; — l'ouvrier qui touche le *salaire* ; — l'entrepreneur qui touche le *profit* (1).

Quant à ce qu'on appelle la « classe moyenne » ce n'est

(1) Il y aurait, en outre, à considérer deux autres copartageants, les indigents et l'Etat, car l'un et l'autre prélèvent une part qui n'est pas négligeable sur le revenu général, les premiers par l'*aumône*, le second par l'*impôt* ; seulement ce sont des revenus de seconde main. La place nous fait défaut pour en parler ici ; voir le *Cours*.

pas une classe, économiquement parlant, et il n'y a pas lieu de lui ouvrir un chapitre spécial au livre de la *répartition* puisque pour elle il n'y a pas lieu à partage : là, chacun garde la propriété de ce qu'il produit.

CHAPITRE I

LES PROPRIÉTAIRES FONCIERS ⁽¹⁾

I

L'évolution de la propriété foncière.

Non seulement l'appropriation de la terre est consacrée aujourd'hui par toutes les législations, mais encore elle est considérée comme la propriété-type : quand on parle de « la propriété », sans autre qualificatif, chacun sait que c'est de la propriété foncière qu'il s'agit.

Cependant, que la propriété foncière est de date relativement récente et qu'elle a eu même beaucoup de peine à se constituer.

On peut distinguer dans l'évolution de la propriété foncière six étapes successives que nous allons brièvement indiquer.

1^o Il est facile de comprendre que la propriété foncière n'a pas de raison d'être chez les tribus qui vivent de la chasse

(1) La classe des propriétaires fonciers comprend trois catégories, à savoir : a) les propriétaires « faisant valoir » par les bras de salariés ; — b) les propriétaires affermant leurs terres ; — c) les propriétaires cultivant de leurs mains — lesquelles correspondent à ce que sont dans l'industrie les capitalistes actifs (entrepreneurs), les capitalistes passifs (rentiers), les travailleurs autonomes (artisans). Néanmoins, la séparation n'est pas très rigide, car il arrive souvent que le même propriétaire exploite directement certaines terres et donne à ferme les autres, ou que, tout en étant fermier, il possède aussi des terres en propriété.

ou même chez les peuples pasteurs qui vivent à l'état nomade. Elle ne peut naître qu'avec l'agriculture. Et même, dans les premières phases de la vie agricole, elle ne se constitue pas encore : — d'abord, parce que la terre, durant cette période, étant en quantité surabondante, personne n'éprouve le besoin de déterminer sa part ; — ensuite, parce que les procédés agricoles étant encore à l'état embryonnaire, le cultivateur abandonne son champ, sitôt qu'il est épuisé, pour en prendre un autre. La terre, au début, est cultivée, sinon en commun, du moins indistinctement : elle appartient à la société tout entière ou plutôt à la tribu. Les fruits seuls appartiennent au producteur.

2° Cependant la population devient peu à peu plus sédentaire et se fixe davantage sur le sol : elle devient plus dense aussi et éprouve le besoin de recourir à une culture plus productive. Alors à la première phase en succède une seconde, celle de la possession temporaire avec *partage périodique*. La terre, quoique considérée toujours comme appartenant à la société, est partagée également entre tous les chefs de famille, non pas encore d'une façon définitive, mais seulement pour un certain temps : d'abord pour une année seulement puisque tel est le cycle ordinaire des opérations agricoles, puis — au fur et à mesure que les procédés agricoles se perfectionnent et que les cultivateurs ont besoin d'un plus long espace de temps pour leurs travaux — pour des périodes de temps de plus en plus prolongées. Ce régime du partage périodique se trouvait hier encore dans un grand pays d'Europe, en Russie, sous la forme célèbre du *mir*.

3° Un jour vient où ces partages périodiques tombent en désuétude — ceux qui ont bonifié leurs terres ne se prêtant pas volontiers à une opération qui les dépouille périodiquement, au profit de la communauté, de la plus-value due à leur travail — et on arrive à la constitution de la *propriété familiale*, chaque famille restant alors définitivement propriétaire de son lot. Toutefois, ce n'est pas encore la propriété individuelle, car le droit de disposer n'existe pas : le chef de la famille ne peut ni vendre la terre, ni la donner, ni en

disposer après sa mort, précisément parce qu'elle est considérée comme un patrimoine collectif et non comme une propriété individuelle. Ce régime se trouve encore aujourd'hui dans les communautés de famille de l'Europe orientale, notamment dans les *Zadrugas* de la Bulgarie et de la Croatie qui comptent jusqu'à 50 et 60 personnes, mais elles tendent à disparaître assez rapidement par suite du moderne esprit d'indépendance des membres de la famille.

4° L'évolution de la propriété foncière passe par une phase qui, bien qu'accidentelle de sa nature, n'a malheureusement jamais manqué dans l'histoire des sociétés humaines, je veux parler de la conquête. Il n'est pas un seul territoire, à la surface de la terre, qui n'ait été, à une époque quelconque, enlevé par la force à la population qui l'occupait pour être attribué à la race conquérante. Toutefois les vainqueurs, précisément parce qu'ils étaient les vainqueurs et les maîtres, ne se sont point souciés de cultiver la terre et s'attribuant simplement la propriété légale, le « domaine éminent », comme on disait autrefois, ils ont laissé à la population soumise la possession du sol sous forme de tenure (*censive*). Cette tenure, d'abord viagère et inaliénable, a fini par devenir une véritable propriété, mais limitée néanmoins par les conditions mêmes de la concession qui avait été faite au cultivateur, par les servitudes qui pesaient sur lui, par les redevances qu'il était tenu de payer au propriétaire supérieur, par l'impossibilité d'aliéner sans l'autorisation de celui-ci. Ce système, qui, pendant plusieurs siècles a servi de fondement à la constitution sociale et politique de l'Europe, sous le nom de régime féodal, a laissé encore des traces en maints pays. En Angleterre surtout, presque toute la propriété foncière a conservé, en droit, la forme d'une tenure et est encore entravée par une multitude de liens dont on s'efforce à grand'peine de la dégager (1).

(1) « C'est ainsi que s'établit, dans notre droit anglais, la maxime fondamentale en fait de possession du sol, à savoir que le roi est le seul maître et le propriétaire original de toutes les terres du royaume » (*Commentaires de Blackstone*).

5^o Le développement de l'individualisme et de l'égalité civile, la suppression du système féodal, notamment dans les pays qui ont subi l'influence de la Révolution française de 1789, ont amené une cinquième phase, celle-là même qui s'est réalisée de notre temps : la constitution définitive de la *propriété foncière libre* avec tous les attributs que comporte le droit de propriété (1). Cependant même aujourd'hui cette propriété foncière, telle qu'elle est constituée par exemple dans le Code Napoléon, n'est pas encore de tous points identique à la propriété mobilière : elle en diffère par de nombreux caractères qui sont familiers aux jurisconsultes, notamment par les difficultés plus ou moins grandes imposées à la vente. Il suffit de rappeler l'inaliénabilité des immeubles pour les femmes mariées sous le régime dotal ou pour les enfants en tutelle, les formalités exigées pour le transfert des immeubles, etc.

6^o Il restait, pour assimiler complètement la propriété foncière à la propriété mobilière, et marquer ainsi le dernier terme de cette évolution, une étape à franchir : c'était la mobilisation de la propriété foncière, c'est-à-dire la possibilité pour tout individu, non seulement de posséder la terre, mais encore d'en disposer avec la même facilité que d'un objet mobilier quelconque. Ce dernier pas a été fait dans un pays nouveau, en Australie, par le système célèbre connu sous le nom de système Torrens, qui transforme le droit de propriété sur la terre en simple inscription sur un registre, et permet ainsi au propriétaire de mettre en quelque sorte sa terre en portefeuille, sous la forme d'une feuille de papier, et de la transférer d'une personne à une autre presque avec la même facilité qu'une lettre de change. On fait campagne depuis quelque temps déjà pour introduire ce système dans nos vieux pays d'Europe : il est probable que par l'évolution

(1) Il reste encore certaines servitudes qui sont comme un souvenir de la communauté primitive : par exemple, l'obligation de tolérer le glanage après la moisson ou le grappillage après la vendange. Et même, ce qui est tout à fait curieux, il est interdit au propriétaire de grappiller dans sa propre vigne ! Des procès-verbaux ont été plusieurs fois dressés pour cette contravention.

naturelle que nous venons d'esquisser, il finira par triompher partout (1).

La conclusion qui se dégage de cette rapide revue, c'est donc que la propriété foncière a évolué progressivement et constamment de la forme collective vers la forme individuelle, et tend à se rapprocher de plus en plus de la propriété des choses mobilières et des capitaux jusqu'à se confondre avec celle-ci.

Il semble qu'on doive attendre encore une autre étape, celle où la propriété foncière sera représentée par une action, c'est-à-dire par un titre nominatif ou même au porteur, lorsque l'entreprise agricole aura pris, comme tend à le faire l'entreprise industrielle, la forme d'une *société anonyme* ? Mais ce terme logique de l'évolution ne semble pas devoir se réaliser pour la propriété foncière : du moins les expériences faites jusqu'à ce jour n'ont guère réussi.

II

Le revenu foncier. — La loi de la rente.

Les premiers économistes — les Physiocrates, Adam Smith, J.-B. Say — enseignaient que la terre *produisait une rente* par une vertu naturelle, de la même façon qu'elle produit des fruits (2). Mais une telle doctrine était bien dangereuse pour la défense de la propriété foncière, car elle invitait à se poser cette question : pourquoi, si la rente est une libéralité de la nature, n'est-elle pas commune à tous les hommes ? De quel droit les propriétaires l'interceptent-ils et, l'ayant reçue

(1) Le but du système Torrens, comme le déclarait l'auteur lui-même, est de débarrasser la propriété foncière de toutes les entraves qui en empêchaient le libre accès : « semblables à ces herses, ponts-levis et fossés qui défendaient l'accès des châteaux de nos ancêtres ».

(2) Voici ce que dit Adam Smith : « Dans l'agriculture, la nature travaille conjointement avec l'homme et sa part représente souvent le tiers et jamais moins du quart du produit total... On peut considérer la rente comme le produit de cette puissance de la nature ».

gratuitement de la nature, la font-ils payer chèrement à leurs semblables? A cette question, ces pères de l'Economie Politique donnaient des réponses divergentes. Les uns, les Physiocrates, disaient que le propriétaire du sol est investi de la fonction de distributeur de la richesse et que la rente qu'il touche n'est qu'une sorte d'honoraire de cette haute fonction. Mais déjà Turgot, et après lui surtout J.-B. Say, voient simplement dans la propriété de la terre un *monopole* résultant de la prise de possession. Il n'y aurait pas de rente en effet si la terre était en quantité illimitée comme l'eau, l'air et la lumière — et tel est le cas dans les pays neufs où il y a de la terre libre à discrétion. Mais dans les vieux pays la terre ayant été accaparée par la propriété privée, il en résulte, que les détenteurs de cette terre peuvent en tirer un revenu en vendant chèrement ces dons de la nature, c'est-à-dire en la louant à prix d'argent. D'ailleurs, il faut dire que ces économistes ne se préoccupaient pas de *justifier* la rente, mais seulement d'en *expliquer* l'existence, et cette attitude était d'ailleurs la plus conforme à la méthode scientifique. Mais cette explication ne pouvait plaire évidemment aux défenseurs de la propriété foncière et nous verrons plus loin comment ils ont cherché à la réfuter.

Une telle explication ne pouvait satisfaire l'esprit subtil de Ricardo, car nous savons que ce grand économiste est le principal auteur de la doctrine qui fonde la valeur sur le travail et le coût de production. Donc, d'une part, il ne pouvait admettre, sans ruiner sa doctrine, que la valeur de la terre ou de ses produits fût créée par la nature, ni directement ni même en collaboration. D'autre part, il fallait pourtant bien admettre que le revenu de la terre représente quelque chose de plus que le travail de culture, puisqu'il voyait en Angleterre toute terre trouver un fermier : or on ne peut être fermier que si, après avoir vécu et payé tous ses frais de culture, on trouve encore sur le produit de la terre un excédent suffisant pour payer son fermage? C'est pour expliquer ce cas embarrassant qu'il imagina sa théorie de la rente foncière, la plus fameuse de l'Economie politique et qui a servi de thème,

pendant plus d'un siècle, aux discussions des économistes.

Cette théorie est présentée sous deux aspects qu'il importe de distinguer : — sous la forme qu'on peut appeler *statique*, elle explique la rente foncière par la façon dont se fixe le prix des produits agricoles sur le marché ; — sous la forme qu'on peut appeler *dynamique*, elle montre l'élévation graduelle de la rente foncière dans l'histoire économique. C'est sous cette dernière forme que la théorie de la rente a le plus frappé les esprits, mais c'est sous la première qu'elle a fourni la contribution la plus précieuse à la science économique. Commençons donc par celle-ci.

Considérons quelques centaines de sacs de blé vendus sur un marché. Il est évident qu'ils n'ont pas tous été produits dans des conditions identiques ; les uns ont été obtenus à force d'engrais et de travail, les autres ont poussé comme d'eux-mêmes sur un terrain fertile : ceux-ci arrivent du bout du monde, ceux-là de la ferme voisine. Si donc chaque sac portait, inscrit sur une étiquette, son coût de production, on n'en trouverait pas deux peut-être sur lesquels on pût lire le même chiffre. Supposons, par exemple, dix sacs : le sac A aura coûté 10 francs de frais de production, B coûte 11 francs, C coûte 12 fr., etc., jusqu'à Z qui a coûté 20 francs.

Mais nous savons, d'autre part, qu'il ne saurait jamais y avoir qu'un seul et même prix sur un marché pour des produits similaires (p. 245). Le prix de vente sur tous ces sacs de blé sera donc le même. Alors, comment — les prix de revient étant tous différents et les prix de vente étant tous identiques — la coïncidence entre le prix de vente et le prix de revient pourra-t-elle s'établir ?

Voici la réponse : la coïncidence aura lieu seulement entre le prix de vente et le prix de revient du sac qui a coûté le plus à produire — soit le sac Z qui a coûté 20 francs, dans l'exemple que nous avons pris. La raison en est bien simple : il faut que le prix de vente soit au moins suffisant pour rembourser les frais du vendeur malheureux qui a produit le blé dans les conditions les plus défavorables, car, s'il en était autrement, celui-ci n'en apporterait plus sur le marché ; or,

nous supposons que la quantité de blé n'est pas supérieure aux besoins et qu'on ne saurait se passer du dernier sac Z, ni par conséquent du concours de ce dernier producteur.

Nous arrivons donc à cette conclusion que toutes les fois que les produits identiques se vendent sur un même marché, la valeur de tous tend à coïncider avec le coût de production maximum.

Or, il est clair que ce prix de 20 francs va laisser un bénéfice différentiel à tous les producteurs de sacs de blé plus favorisés dont le coût de production est moindre : — bénéfice de 10 francs pour celui dont le sac de blé revient à 10, de 8 pour celui dont le sac revient à 12, de 5 pour celui dont le sac revient à 15, etc. C'est le revenu provenant de ces bénéfices réguliers qui s'appelle, à proprement parler, *la rente*.

La démonstration est des plus élégantes car elle résout la contradiction qui semblait insoluble. Tout en donnant satisfaction à la loi de la valeur = coût de production, telle que la concevait Ricardo, néanmoins elle montre qu'il y a dans le prix quelque chose de *plus* que le coût de production. La solution de l'énigme c'est que le prix du blé de tous les sacs est bien déterminé par le coût de production, mais par le coût d'un seul d'entre eux, de celui *qui a été produit dans les conditions les plus défavorables*. C'est cette unité disgraciée qui fixe le prix sur le marché — sous la condition, bien entendu, qu'elle soit indispensable — et tous les autres sacs bénéficient ainsi d'une marge plus ou moins élevée entre ce prix identique pour tous et leurs coûts de production respectifs, tous différents.

Cette thèse implique qu'il y a toujours au moins une terre, celle qui produit les sacs de la catégorie Z, qui ne donne point de rente foncière, rien d'autre que le revenu du capital et du travail dépensé, et c'est celle-là qui joue le rôle décisif puisqu'elle sert de limite à toutes les autres. Quant au revenu de toutes les autres terres, il ne faut pas dire qu'il est dû à leur fertilité (car si elles étaient toutes également fertiles, le prix du blé se réglerait pour toutes sur le même coût de production et il n'y aurait donc point de rente), mais à l'in-

fertilité des terres concurrentes, non à la générosité de la nature mais à sa parcimonie. La situation du propriétaire d'une terre fertile constitue bien un privilège, un monopole, si l'on veut, mais un monopole d'une nature très particulière, car il consiste non dans la faculté de pouvoir vendre plus cher, mais dans celle de pouvoir produire à meilleur marché. Question de mots ! dira-t-on. Non, car tandis que le monopoleur porte préjudice au public en surélevant le prix, le propriétaire rentier ne fait que subir le prix fixé sur le marché par la loi des prix, autrement dit, par la nécessité. Et quand bien même, dans un esprit de générosité, tous les propriétaires de terres à blé voudraient faire l'abandon de leurs rentes, le prix courant du blé n'en diminuerait pas d'un centime : ce serait simplement un don fait à leurs fermiers ou à leurs acheteurs immédiats (1).

On voit que dans cette théorie il n'y a que des rentes *différentielles*, ce qui veut dire qu'il n'y aurait point de rentes si tous les terrains étaient de même qualité. Or, c'est ici que la théorie de Ricardo paraît sinon inexacte, du moins incomplète comme explication de la rente. En effet, peut-on croire que si toutes les terres de France devenaient identiques, cette égalisation aurait pour résultat de faire évanouir la rente et avec elle la valeur vénale de toutes les terres ? La rente subsisterait tout de même assurément, quoique, dans l'hypothèse, égale pour toutes les terres (2). Il faut donc qu'elle ait quelque autre fondement, non plus seulement

(1) Ricardo disait : « Ce n'est pas la rente qui détermine le prix du blé : c'est le prix du blé qui détermine la rente ».

Cette formule célèbre peut aussi se traduire ainsi : *la rente ne rentre pas dans les frais de production*. C'est le salaire et l'intérêt qui constituent seuls les frais de production — et par là, sous l'action de la concurrence, la valeur du produit. Cependant cette question est une des plus ardues et des plus controversées de l'économie politique théorique. Nous aurons à y revenir à propos du profit. Au point de vue pratique, on en tire cette conclusion intéressante et qui a été mise à profit par Stuart Mill et Henri George (voir ci-après, *La nationalisation du sol*), que l'on pourrait confisquer par l'impôt la totalité de la rente foncière sans que le prix du blé s'en ressentit.

(2) A moins de supposer que la surabondance des produits n'eût pour résultat de faire évanouir la rente.

relatif mais absolu, et nous voilà ramenés par là à l'explication du monopole.

Mais la théorie de Ricardo n'en a pas moins une valeur doctrinale incomparable et telle qu'elle s'est élargie sans cesse et a étendu son empire bien au-delà de la propriété foncière. C'est dans toutes les branches de la science économique, c'est partout où il y a inégalité de situation dans la production que la loi de la rente se manifeste. D'ailleurs, Ricardo lui-même l'avait très clairement dit. Partout où des produits similaires sont vendus à un même prix quoique obtenus dans des conditions très inégales, le phénomène de la rente qui résulte de l'excès du prix de vente sur le coût de production se manifeste au profit des producteurs les mieux servis par les circonstances. Et nous verrons que « le profit » lui-même n'est qu'une sorte de rente.

Néanmoins, il ne faut pas dire que la doctrine de Ricardo s'est comme suicidée par son extension et s'en faire un argument pour la nier, car c'est bien à peu près exclusivement comme attribut de la propriété foncière que la loi de la rente apparaît avec la force « d'une loi », c'est-à-dire comme un phénomène permanent et qui s'impose, aussi longtemps du moins que les conditions économiques générales (progrès de cultures, densité de la population, etc.), dont nous parlerons tout à l'heure, ne sont pas modifiées. En effet, partout ailleurs, ce phénomène ne se manifeste que d'une façon temporaire, parce que là généralement les producteurs les plus favorisés suffisent à eux seuls pour approvisionner le marché en augmentant indéfiniment la production. Il est de leur intérêt, au lieu de profiter de leur situation privilégiée en continuant à vendre aux prix anciens, de les abaisser de façon à sous-vendre leurs concurrents et à les expulser peu à peu du marché. Ils gagnent moins sur chaque article, mais ils se rattrapent sur la quantité.

Voilà pourquoi dans l'industrie, quoiqu'il soit vrai là aussi que le prix général du marché, à un moment donné et pour chaque jour, y soit déterminé par le coût de production maximum, *à la longue* il se trouve déterminé au contraire

par le *coût de production minimum* — ce qui constitue d'ailleurs un grand avantage pour la société et ce qui se traduit en fait par la baisse graduelle du prix des produits industriels et du taux des profits. Il en est tout autrement dans la production agricole, où il est à craindre que les prix ne soient déterminés par un coût de production sans cesse croissant, ce qui se traduira par une élévation progressive de la rente foncière.

Mais nous voici devant la seconde face de la loi de Ricardo.

III

La hausse de la rente et la plus-value.

A l'origine, dit Ricardo, les hommes n'ayant besoin de mettre en culture qu'une petite quantité de terre choisissent les meilleures. Cependant, malgré la fertilité de ces terres, ces premiers occupants ne retirent pas de leur exploitation un revenu supérieur à celui qu'ils pourraient retirer d'un emploi quelconque de leur travail et de leurs capitaux. En effet, comme il y a des terres de reste, ils sont soumis à la loi de la concurrence qui rabaisse la valeur de leurs produits au niveau du prix de revient. Ils ne touchent donc point de rentes, dans le sens propre de ce mot.

Mais un jour vient où l'accroissement de la population exige un accroissement de production, et, dès lors, les terrains de première catégorie se trouvant en totalité appropriés, *il faut mettre en culture des terres moins fertiles*, ce qui veut dire des terres sur lesquelles le coût de production sera plus élevé. En supposant que les terrains de première catégorie donnent 30 hectolitres de blé à l'hectare avec une dépense de 300 francs, ce qui fait revenir l'hectolitre à 10 francs, il n'en sera plus de même des terrains de deuxième catégorie, car ceux-ci ne produiront, avec la même dépense, que 20 hectolitres, ce qui fera revenir le coût de production

de chaque hectolitre à 15 francs. Il est évident que les propriétaires de deuxième catégorie ne pourront céder le blé au-dessous de ce prix, car au-dessous, ils seraient en perte et n'en produiraient plus : or, nous avons supposé justement qu'on ne pouvait se passer d'eux. Il n'est pas moins évident que les propriétaires des terres occupées en premier lieu ne s'amuseront pas à vendre leur blé à un prix inférieur à celui de leurs voisins ; ils le vendront donc aussi à 15 francs, mais, puisque ce blé ne leur revient toujours qu'à 10 francs, ils réaliseront dorénavant un bénéfice de 5 francs par hectolitre ou de 150 francs par hectare. Nous retrouvons ici cette marge entre des coûts de production *différents* et un prix de vente *uniforme*, que nous avons trouvés par une autre voie dans le chapitre précédent et qui est précisément ce que, dans le vocabulaire de l'Economie politique où ce mot célèbre a pris droit de cité, on appelle *la rente* (1).

Plus tard l'accroissement de la population, qui ne s'arrête pas, exige encore un supplément de subsistances et contraint les hommes à mettre en culture des terrains de qualité encore plus médiocre qui ne produiront, par exemple, que 15 hectolitres de blé par hectare : dès lors le prix de revient sur ces terres s'élèvera à 20 francs et, par les mêmes raisons développées tout à l'heure, il en résultera une hausse égale pour tous les hectolitres sur le marché. Dès ce moment, les propriétaires des terrains occupés en premier lieu verront leur rente s'élever à 10 francs, et même les propriétaires des terrains de deuxième catégorie verront à leur tour naître à leur profit une rente de 5 francs.

Mais, dira-t-on, pourquoi supposer que les hommes seront obligés, pour accroître la production, d'étendre la culture à de nouvelles terres ? Ne pourraient-ils pas accroître la production en cultivant mieux les bonnes terres ? — Ils le pourraient sans doute, mais il faut se rappeler qu'en vertu

(1) Ce nom n'est autre que le mot anglais francisé *rent* qui veut dire simplement fermage ; mais il est regrettable qu'on n'ait pas créé un mot spécial pour désigner cette catégorie de revenus, car celui-ci prête à malentendu : la rente ne doit nullement être assimilée au fermage.

de la loi du rendement non proportionnel tout accroissement du rendement exige un accroissement de dépenses plus que proportionnel et, par conséquent, entraînera une élévation dans les frais de production. Si, à ces terres qui donnaient 30 hectolitres à l'hectare avec une dépense de 300 francs, on demande 60 hectolitres, on pourra peut-être les obtenir, mais il faudra dépenser pour cela 900 francs, et le prix de revient de chaque hectolitre s'élèvera ainsi à 15 francs ! Le résultat final sera donc exactement le même que dans le cas précédent, celui où l'on avait défriché les terres de deuxième catégorie. Il faut relire ici le chapitre sur la *Loi du rendement non proportionnel* (pp. 87-92) à laquelle la loi de Ricardo est intimement liée.

Cet « ordre des cultures », comme l'appelle Ricardo, peut se poursuivre indéfiniment, ayant toujours pour effet *d'élever le prix des subsistances au détriment des consommateurs et d'accroître la rente au profit des propriétaires*, lesquels voient leurs revenus grossir sans y prendre peine — *unearned increment*, accroissement non gagné, disait Stuart Mill.

L'accroissement de la rente ne correspond donc à aucun accroissement réel de richesses pour la société, mais plutôt à un appauvrissement, puisque c'est être plus pauvre que de se trouver dans la fâcheuse nécessité de recourir pour vivre à des terres plus pauvres.

L'opposition entre l'intérêt individuel du propriétaire et l'intérêt de la société apparaît plus clairement encore en ceci que tout progrès agricole doit causer une diminution de la rente : cette conséquence, si paradoxale qu'elle semble, est caractéristique de la théorie de Ricardo. Mais pourquoi donc ? A première vue, on serait tenté de croire au contraire (et telle serait sûrement l'opinion du propriétaire lui-même) que tout progrès agricole doit se traduire par un accroissement de rente et par suite, par une augmentation de la rente ? Nullement, dit Ricardo, car ces progrès, en permettant d'augmenter en effet le rendement des bonnes terres, auront nécessairement pour effet de *rendre inutile la mise en culture des mauvaises terres*. Celles-ci seront donc délaissées,

ou converties en pâture, bois, etc., et comme ce sont elles précisément qui maintenaient le prix du blé à son plus haut niveau, leur pression cessant de s'exercer, le niveau du prix s'abaissera jusqu'au degré marqué par le coût de production sur les bonnes terres, cultivées par les procédés nouveaux; et la rente, qui n'est que la résultante du prix, s'abaissera avec lui. Le propriétaire a donc bien intérêt individuellement à appliquer tel ou tel perfectionnement agricole, mais il est contraire à ses intérêts que ce progrès devienne général.

Telle est la théorie de Ricardo. On a dit qu'elle ne correspondait nullement à la réalité historique et n'était qu'une conception *a priori* imaginée pour appuyer sa thèse de la valeur-travail. Un économiste américain, Carey, a même prétendu démontrer, non sans bonnes raisons, que l'ordre des cultures, en réalité, avait été précisément inverse, c'est-à-dire que la culture avait débuté par les terres les moins fertiles, les plus légères, parce que ce sont les plus faciles à cultiver, ou par celles situées sur les hauteurs, parce que ce sont les plus faciles à défendre — et que ce n'est que lentement et progressivement que l'agriculture, mieux outillée et mieux instruite, avait pu défricher les terres riches et lourdes, défendues par l'excès même de leur végétation (1).

Mais il n'y a pas contradiction entre les deux thèses.

Car d'abord on peut dire que l'un et l'autre ont vu juste selon le milieu où ils vivaient. Ricardo vivait en Angleterre, dans une terre insulaire, depuis des siècles appropriée et où la valeur du sol grandissait avec la population. Carey avait le spectacle d'un Nouveau Monde où les terres étaient surabondantes et où on n'utilisait que celles qui étaient les plus faciles d'accès et de culture.

D'autre part, tout dépend de ce qu'on appelle les *meilleures terres*. Si on entend par là celle qui, à l'analyse chimique, se trouvent les plus riches en azote, phosphates, potasse, alors la théorie de Ricardo pourrait se trouver en défaut car

(1) Carey, *Science Sociale* (traduit en français).

une agriculture primitive les ignore ; mais Ricardo entendait par meilleures terres simplement celles qui donnent le maximum de produit pour le minimum de travail ; il raisonnait non comme chimiste, ni comme agronome, mais comme économiste au point de vue hédonistique.

Cependant, l'intérêt de la querelle est celui-ci : s'il était vrai, comme le croit Carey, que dans chaque pays — et dans le monde en général — ce sont les terres les plus riches, au sens physique de ce mot, qui restent encore en réserve, la culture n'ayant encore utilisé que les plus pauvres, en ce cas il y aurait lieu de prévoir pour l'avenir un rendement croissant de la terre, l'abondance et le bon marché des produits alimentaires et, comme conséquence, une baisse graduelle de la rente pour le plus grand avantage des consommateurs et de la société tout entière. La rente se dépouillerait ainsi de ce caractère odieux qu'elle présente dans la théorie ricardienne.

Mais voici alors la thèse de Ricardo reprise sous une autre forme, celle de la *loi de la plus-value* croissante de la terre, qui confirmerait ses conclusions quoiqu'elle s'appuyant sur une argumentation différente et plutôt inverse. Elle a trouvé dans Henri George son plus éloquent interprète (1). Elle ne présente pas la rente comme due à une sorte de parcimonie de la Nature, à la difficulté croissante de la culture, à la hausse du prix du blé, mais au contraire comme la résultante de toutes les causes de progrès social — accroissement de la population d'abord, mais aussi accroissement de la richesse, de l'ordre, de la sécurité, progrès de la science, développement des moyens de transport, etc., qui tous poussent à la hausse de la valeur de la terre — et cela indépendamment de tout travail du propriétaire qui n'a, selon l'expression pittoresque de Henri George, qu'à s'asseoir et à fumer sa pipe en attendant l'infailible plus-value.

Dans cette doctrine, à la différence de celle de Ricardo, on

(1) Voir son livre célèbre *Progrès et Pauvreté* traduit en français. En ce qui concerne la solution préconisée par Henri George, voir ci-après.

n'a plus même l'espoir que les progrès de la science agricole fassent baisser la rente ; sans doute, ils auront pour effet d'augmenter la quantité des produits et par là d'en abaisser le prix : mais ce sera pour peu de temps parce que cette multiplication des produits agricoles déterminera une augmentation de population et de richesses qui relèvera la valeur des terres. Il n'en est pas ici comme dans l'industrie où l'accroissement de l'offre entraîne une dépréciation ; c'est parce que, quand il s'agit de la terre qui nourrit les hommes, celle-ci crée elle-même la demande.

Et maintenant que disent les faits ? Confirment-ils ces théories de la hausse progressive de la valeur de la terre et de la rente, ou les démentent-ils ?

Ils les confirment avec éclat pour deux catégories de propriétés foncières : d'abord pour toutes les terres dans les pays neufs et aussi pour les terrains situés dans les villes, du moins dans celles en voie de croissance, ce qui est le cas général.

En ce qui concerne les pays neufs, si l'on prend comme exemple les Etats-Unis, le pays qui a inspiré à Henri George sa théorie, les statistiques sont impressionnantes. Entre 1850 et 1900, la valeur de la propriété agricole (*farms*) s'est élevée de 20 milliards de francs à 85 milliards, et à 173 milliards en 1916 (205 avec les bâtiments). Sans doute on peut dire que cette énorme plus-value tient en grande partie à une extension de la superficie cultivée, mais celle-ci ne suffirait pas à l'expliquer, surtout pour le doublement de valeur de la dernière période de seize années seulement (1).

Mais dans les pays vieux de l'Europe, les statistiques sont

(1) Comme le dit M. d'Avenel : « à chaque coucher de soleil, la propriété rurale enregistre une hausse de 17 millions de francs » (15 exactement).

Henri George avait déjà fait ce compte que chaque émigrant augmentait de 400 dollars environs (2.000 francs) la valeur du territoire des Etats-Unis. Comme depuis le commencement du siècle dernier il est débarqué environ 20 millions d'émigrants, ce serait donc, rien que par le fait de leur présence, une plus-value de 40 milliards de francs dont ils auraient doté le sol américain. Il y a donc beaucoup d'ingratitude de la part des Américains à dresser aujourd'hui tant d'obstacles contre l'immigration et à qualifier tant d'immigrants de « indésirables ».

moins affirmatives et même semblent donner raison à la thèse opposée, celle des économistes de l'école optimiste qui répugnent à reconnaître comme une loi un accroissement d'une rente indépendante de tout travail individuel. C'est ainsi que, pour la France, les statistiques, après avoir marqué, il est vrai, une hausse continue de la valeur de la terre jusqu'en 1880, ont enregistré depuis lors une baisse considérable, d'un tiers environ. Et il en est de même en Angleterre.

Voici, pour la France, les évaluations officielles de la valeur de la terre à trois époques, en capital et en revenu (valeur locative), globalement et par hectare (*Annuaire Statistique*, 1917, p. 97) :

Dates	Valeur totale (millions de fr.)	Valeur par hectare	Revenu total (millions de fr.)	Revenu par hectare
1851-53. .	61.189	1.276	1.824	38
1879-81. .	91.184	1.830	2.646	53
1908-12. .	61.757	1.244	2.057	41

On voit que la valeur de la terre, après avoir monté de près de 50 p. 0/0 de 1851 à 1881, est redescendue exactement au même chiffre qu'en 1851 dans la première année de ce siècle. Cependant si, au lieu de la valeur en capital, on prend le revenu, il restait une petite augmentation de 7 à 8 p. 0/0 en 60 ans : c'est peu. Il est vrai que si l'on remonte à 1815 la valeur de l'hectare n'était estimée qu'à 600 francs.

Mais cette rétrogradation ou cet arrêt dans la marche ascendante de la valeur terre est due à la concurrence de terres nouvelles (1) s'exerçant à la suite des grandes entreprises de colonisation et de grands perfectionnements dans

(1) Principalement en ce qui concerne l'Angleterre, mais en ce qui concerne la France, elle peut être due en partie au fait que la population n'augmente pas et même, en ce qui concerne les campagnes, est en diminution notable. En Allemagne, la baisse de la rente et de la valeur des terres ne s'est nullement manifestée ; au contraire, la valeur de la terre a triplé de 1850 à 1900 ; et de 1900 à 1913 elle a encore augmenté de 25 0/0. C'est qu'en Allemagne la propriété foncière est plus protégée contre la concurrence d'outre-mer qu'en Angleterre, et que l'Allemagne bénéficie d'une augmentation de la population qui n'existe pas en France.

les moyens de transport, comme celle qui s'est manifestée depuis une quarantaine d'années avec une intensité surprenante et qui a ouvert la porte toute grande aux blés d'Amérique, des Indes ou d'Australie et même à la viande sur pied ou frigorifiée. Ce fait ne contredit donc nullement la thèse de Ricardo, quoique beaucoup d'économistes s'en servent comme d'un argument pour démontrer l'absurdité de cette prétendue loi — pas plus que l'état stationnaire actuel de la population ne démontre l'absurdité des lois de Malthus — et il est très possible que ce ne soit qu'un simple accident, si j'ose dire, dans l'histoire économique. Il y a eu, dans la seconde moitié de ce siècle, un tel essor de défrichement sur des terres inoccupées que l'offre des produits agricoles a dépassé les capacités d'absorption actuelles, mais ce phénomène n'aura qu'un temps et quand ces pays neufs seront peuplés la rente foncière reprendra sa marche un moment interrompue. Déjà dans les dernières années avant la guerre la valeur de la terre, avec la hausse énorme des produits agricoles, avait commencé à se relever assez notablement. Et que sera-ce après la guerre? Etant données, d'une part la hausse des prix qui va se maintenir longtemps encore, et la résolution de chaque pays de s'assurer dorénavant ses moyens de subsistance en les demandant à son propre fonds, il est à prévoir que la valeur de la terre et la rente vont reprendre leur marche ascendante.

En somme, si l'on pense que la terre réunit, sinon exclusivement, du moins à plus haut degré que toute autre richesse ces trois caractères :

De répondre au besoin le plus essentiel du genre humain, celui de l'alimentation ;

D'avoir une durée perpétuelle ou, en tout cas, plus longue que celle de l'humanité ;

D'être en quantité limitée : limitée pour chaque catégorie de culture, limitée pour chaque nation, limitée pour la population du globe ;

Alors la hausse progressive et indéfinie de la valeur de la terre apparaîtra comme une fatalité inéluctable.

VI

De la légitimité de la propriété foncière.

Il faut avouer que les explications qui viennent d'être données sur la propriété de la terre et sur la rente semblent très compromettantes pour la légitimité de cette institution et pour l'opinion généralement professée qu'elle est la base de l'ordre social.

En effet, si la propriété foncière est, comme l'enseignaient les Physiocrates, Adam Smith, J.-B. Say, etc., un monopole tenant à l'appropriation des facultés naturelles de la terre — il paraît difficile de parer l'apostrophe de Proudhon : « Qui a fait la terre ? Dieu ? En ce cas, propriétaire, retire-toi ».

Si l'on préfère croire, avec Henri George, que la valeur de la terre et l'ascension fatale de la rente sont dues à l'action de causes sociales — accroissement de la population, progrès de la civilisation, etc. — en ce cas, il semble que cette valeur devrait appartenir à qui l'a créée, c'est-à-dire à la société, et non au propriétaire qui n'en est pas l'auteur.

Si l'on préfère la théorie de Ricardo, d'après laquelle la rente serait due à la loi générale qui régit les prix, la situation du propriétaire serait un peu meilleure, car il pourrait dire : Je n'ai rien pris à personne et si même j'abandonnais ma rente au fermier ou au consommateur, elle n'en subsisterait pas moins. Néanmoins, ce revenu, dû aux circonstances, n'en n'est pas moins un revenu indépendant de tout travail, *unearned increment*, disent les Anglais.

Les économistes classiques se préoccupaient peu de chercher à établir la légitimité de la propriété foncière ; ils cherchaient seulement à établir ses origines et ses caractères — et en cela d'ailleurs leur attitude était parfaitement conforme à la méthode scientifique qui doit se proposer d'expliquer les faits et non de faire leur apologie. C'est donc au

jurisconsulte ou au moraliste, plutôt qu'à l'économiste, qu'il appartient de répondre à la question qui sert de titre à ce chapitre.

Nous avons déjà discuté la légitimité de la propriété privée en général (pp. 146-149), en cherchant quel était le fondement de ce droit de propriété — travail ? utilité sociale ? — et on pourrait penser qu'il suffit de nous y référer, la propriété foncière n'étant qu'un cas particulier de la propriété en général. Il est vrai, mais pourtant elle a certains caractères uniques et tels que bon nombre d'économistes qui acceptent la propriété privée en général, qui se défendent d'être socialistes et même se donnent comme individualistes, n'ont pu consentir à admettre que la terre pût rester l'objet de l'appropriation individuelle. Pourquoi donc ?

C'est que l'un et l'autre des deux titres qui ont servi à la justification de la propriété ordinaire paraissent ici tout particulièrement fragiles.

Si l'on admet, comme le font généralement non seulement les socialistes mais les économistes, que le fondement de la propriété ce doit être le travail, alors comme la terre évidemment n'est point créée par l'homme, il faudrait logiquement en conclure que la terre ne doit pas être individuellement appropriée.

Il est vrai que l'école optimiste nie absolument cette distinction entre la terre et les richesses mobilières. Elle déclare que la terre est un produit du travail du cultivateur tout aussi bien que le vase d'argile façonné par la main du potier. Sans doute, l'homme n'a pas créé la terre, mais il n'a pas non plus créé l'argile : le travail ne crée jamais rien ; il se borne à modifier les matériaux que la nature lui fournit ; or cette action de travail n'est pas moins réelle ni moins efficace quand elle s'exerce sur le sol lui-même que sur les matériaux tirés de son sein. Et elle nous cite en exemple des terres telles que celles que les paysans du Valais ou des Pyrénées ont rapportées de toutes pièces sur les pentes de leurs montagnes, en les portant dans des hottes sur leur dos. Un auteur ancien nous raconte qu'un paysan accusé de sor-

cellerie à raison des récoltes abondantes qu'il obtenait sur sa terre, alors que les champs voisins n'étaient que des landes, fut cité à comparaître devant le prêteur de Rome, et là, pour toute défense, montrant ses deux bras, il s'écria : *beneficia mea hæc sunt !* « voilà tous mes sortilèges ». La propriété foncière, pour se justifier des attaques qu'on dirige contre elle, n'a qu'à répéter aujourd'hui la même fière réponse (1).

Et si même la terre n'était pas un produit direct du travail, elle serait du moins, dit-on, le produit du capital. La valeur de la terre et sa plus-value séculaire s'expliqueraient suffisamment par les améliorations et les dépenses faites par les propriétaires, et on affirme même que si l'on faisait le compte de toutes les dépenses accumulées par les propriétaires successifs, on arriverait à cette conclusion qu'il n'y a pas de terre qui *vaille ce qu'elle a coûté*.

Malgré la part de vérité que contient incontestablement cette argumentation, elle ne nous paraît point suffisante. Sans doute, l'homme et la terre ont été unis de tous temps par le lien du travail quotidien et même du travail le plus dur, celui pour lequel on a inventé l'expression de travailler à la sueur de son front : le mot *labor* est le même que labourer. Mais si la terre est *l'instrument* du travail, elle n'en est pas le *produit*. Elle préexiste à tout travail de l'homme. Sans doute, l'homme perfectionne et modifie tous les jours par son travail et ses dépenses ce merveilleux instrument de production que la nature lui a fourni, pour le mieux adapter à ses fins, et en ce cas il lui confère évidemment une utilité et une valeur nouvelles. Nous reconnaissons même que, au fur et à mesure que l'art agricole fait des progrès, la terre tend à devenir de plus en plus un produit du travail, puisque, dans la culture maraîchère, par exemple, le terreau est un composé artificiel préparé de toutes pièces par le jardinier.

(1) L'historien Michelet a dit : « L'homme a sur la terre le premier des droits : celui de l'avoir faite ». Les Physiocrates aussi faisaient reposer le droit de propriété sur les dépenses faites pour créer le domaine, ce qu'ils appelaient les avances foncières ».

Néanmoins, il est toujours possible, en théorie sinon en fait, de retrouver sous les couches accumulées du capital ou du travail humain la valeur primitive du sol.

Elle apparaît d'abord comme à l'œil nu dans la forêt ou la prairie naturelle qui n'ont jamais été défrichées ni cultivées et qui peuvent pourtant se vendre et se louer à un haut prix ; dans ces plages de sables des départements du Gard et de l'Hérault qui n'ont jamais été labourées que par le vent du large et qui ont fait néanmoins la fortune de leurs heureux possesseurs du jour où l'on a découvert par hasard qu'on pourrait y planter des vignes indemnes de phylloxéra ; dans les terrains à bâtir des grandes villes où jamais la charrue n'a passé et qui ont pourtant une valeur infiniment supérieure à celle de la terre la mieux cultivée.

Même pour les terres cultivées, cette valeur naturelle du sol apparaît encore d'une façon bien sensible dans l'*inégalité* des terrains, puisque, de deux terres qui ont été l'objet des mêmes dépenses, l'une peut rapporter chaque année une fortune, tandis que l'autre paiera à peine ses frais.

Quant à l'argument qu'aucune terre ne vaut ce qu'elle a coûté de frais de culture, il repose sur une erreur de comptabilité (1). Certes ! nous ne contestons pas que si l'on additionnait toutes les dépenses faites sur une terre française depuis le jour où le premier Celte est venu la défricher au temps des druides, le total ne se trouvât infiniment supérieur à la valeur actuelle de la terre ; mais pour que le calcul fût juste, il faudrait additionner d'autre part toutes les recettes à partir de la même date ! et alors certainement le compte ainsi rectifié montrerait que la terre a fort bien donné une rente permanente et grossissant régulièrement avec le temps (2).

(1) D'ailleurs cet argument n'a pas de sens pour les terrains à bâtir puisqu'ils sont toujours des terrains incultes.

(2) A plus forte raison ne peut-on justifier la propriété foncière et son revenu par l'argument que toute terre a été *achetée à prix d'argent* et que par conséquent le revenu de la terre n'est que l'intérêt de l'argent ainsi placé. Cette réponse, qui, à première vue, paraît convaincante, n'est qu'un cercle vicieux.

En effet, ce n'est pas parce qu'une terre s'est vendue 100.000 francs qu'elle

Pour établir la légitimité de la propriété foncière, veut-on se rabattre sur l'autre fondement, celui de l'utilité sociale ? Celui-ci paraît, en effet, plus solide.

Etant donné l'accroissement plus ou moins rapide mais général de la population sur la terre, il faut choisir le mode d'exploitation du sol qui permettra de nourrir le plus grand nombre d'hommes sur une superficie donnée.

Dès lors on a senti toujours la nécessité, pour stimuler le travail, d'assurer au cultivateur un droit non seulement sur les produits de sa terre, mais sur la terre elle-même comme instrument de son travail — droit d'abord temporaire, mais de plus en plus prolongé, à mesure que les progrès de la culture ont exigé des travaux de plus longue haleine, et qui a fini par devenir perpétuel.

Le droit aux fruits emporte le droit au fonds, pendant un certain temps du moins. Il faut bien laisser à celui qui a fait les semailles le temps de faire la moisson. Il faut bien compter cinq ou six ans avant que celui qui a planté la vigne fasse sa première vendange, et il faut un demi-siècle avant que celui qui a semé le gland puisse couper le chêne. Remarquez d'ailleurs que, même dans les cultures annuelles, pour peu qu'elles soient perfectionnées, il y a des travaux (engrais, amendements, drainages, irrigation, construction et installation) qui ne pourront être récupérés que par les récoltes successives de dix, vingt, peut-être de cinquante années. Il est pourtant indispensable de laisser à celui qui les a faites la possibilité de se rembourser : sinon on peut tenir pour certain qu'il ne les fera pas.

rapporte 3.000 francs de rente — mais c'est au contraire parce qu'elle rapportait naturellement 3.000 francs de rente, indépendamment de tout travail du titulaire, qu'elle a pu se vendre 100.000 francs : or, il s'agit précisément de savoir pourquoi elle les rapportait. C'est comme si à ceux qui critiquent le monopole des notaires ou agents de change et réclament son abolition, on croyait fermer la bouche en disant que la propriété de ces offices est légitime et indiscutable puisque les titulaires actuels les ont achetés et payés.

Tout ce qu'on peut conclure de cet argument, c'est que le propriétaire de la terre (comme le titulaire d'un office quelconque acheté à prix d'argent) a droit au remboursement du prix s'il est exproprié — mais c'est là une tout autre question.

Voilà pourquoi la société, même si elle revendique en droit un domaine éminent sur la terre, ne saurait mieux faire dans l'intérêt de tous que de déléguer son droit à ceux qui pourront tirer de cette terre le meilleur parti. Or, jusqu'à ce jour, ce sont les individus qui y ont le mieux réussi et, jusqu'à preuve contraire, il y a lieu de penser que ce sont les plus aptes à remplir cette fonction sociale (1). Voilà pourquoi c'est sous le régime de la propriété individuelle que s'est faite la colonisation dans tous les pays neufs, Amérique, Australie, Algérie, etc.

Mais, tout en rendant hommage aux services rendus à la civilisation par l'institution et l'intensification de la propriété foncière (ci-dessus, p. 484-488), il ne faut pas fermer les yeux sur les antagonismes entre l'intérêt social et l'intérêt privé qu'elle crée bien souvent et qui se résument en cette formule : le propriétaire, dans l'exploitation de sa terre, ne cherche pas nécessairement à lui faire produire le plus possible en quantité ou qualité, mais à obtenir le bénéfice maximum, ou, comme disent les économistes, il vise moins à la *productivité* qu'à la *rentabilité*. Par exemple, il n'hésitera pas à transformer des terres arables en pâturages, voire même, s'il est aussi riche lord anglais, en terrain de chasse ou de sport, sans s'inquiéter de savoir s'il ne vaudrait pas mieux que la terre nourrit des hommes plutôt que des bœufs ou des faisans. Ou inversement il fera couper une forêt pour en réaliser la valeur, parce qu'il fera le calcul que le prix capitalisé lui rapportera plus que les revenus de la forêt.

En tout cas, si le fondement de la propriété n'est autre que l'utilité publique, alors il semble qu'elle ne devrait pas avoir le caractère absolu que le droit lui confère.

(1) Les collectivistes nous assurent, il est vrai, que l'exploitation collective du sol donnera des résultats bien supérieurs, même au point de vue technique, à ceux que peut donner la propriété individuelle, parce qu'elle seule pourra permettre d'employer les procédés de la grande production et d'en réaliser les avantages. Mais c'est là une pure conjecture que l'on ne peut vérifier, tandis que l'institution de la propriété foncière, même de la petite propriété, peut faire valoir de belles réalisations et elles seront plus belles encore quand la petite propriété sera complétée par la coopération.

1° Premièrement il semble qu'il était inutile, et même contraire au but visé, d'étendre le droit de propriété aux terres qui n'ont été *l'objet d'aucun travail effectif*. C'est ainsi que la législation musulmane, se montrant plus fidèle aux principes de l'économie politique que la nôtre (qui l'aurait cru !), n'admet la propriété individuelle que sur les terres qui ont été l'objet d'un travail effectif et qu'on appelle les terres « vivantes », par opposition à la terre en friche qu'on appelle la terre « morte » et qui doit rester propriété collective.

2° En admettant même qu'on ne remonte pas dans le passé pour rechercher si la propriété foncière a pour origine la culture, et en ne regardant qu'au présent, il semble qu'elle devrait comporter comme condition la mise en valeur de la terre : car si la propriété est une fonction sociale, la reconnaissance du droit de propriété aurait dû être soumise à la condition de l'exercice effectif de cette fonction. C'est précisément la règle généralement suivie aujourd'hui pour toutes les concessions ou ventes de terres dans les colonies : on exige la résidence et la mise en culture effective. On ne voit pas pourquoi ce qui est jugé nécessaire pour asseoir le droit de propriété dans les pays neufs serait jugé superflu dans les pays vieux ; et on éviterait le scandale de voir dans maints pays, comme en Europe Orientale et en Italie, de vastes étendues de terres possédées par des propriétaires qui n'en font rien pendant que les travailleurs agricoles émigrent ou meurent de misère faute de terres.

Pour la propriété des mines, la loi a bien su prévoir la déchéance au cas de non-exploitation.

Au cours de la guerre, une loi spéciale a mis en demeure les propriétaires de cultiver leurs terres, faute de quoi la culture serait faite par d'autres propriétaires ou par la commune. Et quoique cette loi n'ait été appliquée que rarement, elle a cependant une valeur indicative pour ce que devrait être le régime de la propriété après la guerre.

V

Les systèmes de socialisation de la terre.

Les critiques et les griefs que nous venons de résumer, en ce qui concerne l'institution de la propriété foncière, devaient nécessairement susciter des programmes de réforme agraire ; ils comportent tous les degrés, depuis le retour au communisme agraire jusqu'à une simple extension de l'impôt foncier.

§ 1. Communisme agraire.

Ce système se présente rarement sous la forme de communauté complète, plus souvent sous forme d'exploitation par lots séparés, avec partage périodique, afin d'éviter précisément que la possession individuelle ne se transforme à la longue en droit de propriété. Ce système est bien connu, parce qu'il a trouvé un champ d'application immense en Russie : c'est le *mir*. On appelle ainsi la communauté des habitants de chaque village qui possède la terre et répartit la jouissance entre ses membres par tirages au sort. Le régime du *mir* était en voie de dissolution, mais ce n'est pas sans regrets ni résistances que les paysans y renonçaient, et la preuve c'est que dans bien des cas, après que la communauté avait cessé en droit, elle était néanmoins maintenue en fait.

La révolution russe, tout en décrétant le communisme, s'est bornée en fait à la confiscation de la grande propriété mais sans toucher à la propriété paysanne. Il semble même que celle-ci sera grandement multipliée et que ce sera le régime communisme du *mir* qui se trouvera éliminé !

§ 2. Rachat de la terre par l'Etat.

Dans d'autres systèmes, la propriété foncière individuelle serait maintenue, mais avec certaines restrictions : elle

serait soumise à un contrôle de l'Etat et perdrait son caractère de perpétuité pour devenir une sorte de concession.

L'Etat, propriétaire du sol, le concéderait aux individus pour l'exploiter pour des périodes de longue durée, 50 ou même 99 ans, comme il fait pour des concessions de chemins de fer. Le terme arrivé, l'Etat rentrerait en possession de la terre (comme en France il doit rentrer vers 1950 en possession des chemins de fer) et il la concéderait alors pour une nouvelle période, en faisant payer aux nouveaux concessionnaires — soit par une somme une fois versée, soit par une rente annuelle — l'équivalent de la plus-value dont ils bénéficieraient. De cette façon, l'Etat représentant la collectivité, bénéficierait de toute la plus-value, laquelle finirait par lui constituer un revenu énorme.

Un semblable système ne paraît pas inconciliable avec une bonne exploitation du sol, surtout si on avait la précaution de renouveler les concessions un certain temps avant l'arrivée du terme. Il semble même incontestable qu'un tel état de choses serait plus favorable à une bonne culture que la situation présente de beaucoup de pays, dans lesquels la presque totalité de la terre est cultivée par des fermiers qu'on peut congédier à volonté. L'homme, être de peu de durée, n'a pas besoin d'avoir l'éternité devant lui pour entreprendre les plus grands travaux : la preuve, c'est que les entreprises des chemins de fer et les canaux de Suez et de Panama ne reposent que sur des concessions de quatre-vingt-dix-neuf ans.

Ce système implique seulement l'abandon du principe de la perpétuité qui veut que le droit de propriété dure autant que son objet et l'objet, ici, a une durée perpétuelle; le temps, qui détruit toutes choses, ne touche à elle que pour lui rendre à chaque printemps une jeunesse nouvelle. Mais prenons garde que ce qui dure éternellement c'est seulement le fonds et ses forces naturelles : quant aux transformations résultant du travail, même incorporées à la terre, elles ne durent qu'un temps.

Ici encore la constitution de la propriété aux colonies peut

nous instruire. Dans les colonies hollandaises, et naguère en Australie, la terre n'est concédée que pour un temps limité : il est vrai qu'ici la durée de la concession va jusqu'à 99 et même 999 ans ! Mais quoiqu'une telle durée soit l'équivalent de la perpétuité, cependant cette clause suffit pour sauvegarder le domaine éminent de l'Etat et lui permettre d'exercer un contrôle sur le propriétaire : en effet, le propriétaire n'étant plus qu'un concessionnaire, qu'une sorte de fermier à bail quasi perpétuel, n'a plus le droit caractéristique de la propriété, le *jus abutendi*, le droit de faire ce que bon lui semble.

Dans tous les pays neufs et dans les colonies il restait encore, il y a un demi-siècle, un immense domaine public, qui malheureusement a presque disparu par les concessions démesurées et à vil prix consenties à des individus ou à des Compagnies. Si ces concessions n'avaient été faites qu'à titre temporaire les Etats se seraient ménagés de précieuses ressources pour l'avenir et auraient facilité peut-être aux générations futures la solution de la question sociale. Seulement il se trouve que c'est justement là où il serait le plus facile de prévenir les abus de la propriété foncière qu'on en sent le moins le besoin ! En effet, la propriété foncière, quand on la considère dans un pays neuf et à l'état naissant, telle par exemple qu'on peut la voir encore dans les pampas de la République Argentine ou dans l'Australie, n'a que des avantages et point d'inconvénients. Comme, d'une part, elle ne porte que sur des terres défrichées par les pionniers et ne s'étend que dans la mesure même où s'étend la culture, elle apparaît comme consacrée par le travail. Comme, d'autre part, elle n'occupe encore qu'une petite partie du sol et que la terre est en quantité surabondante, elle ne constitue en aucune façon un monopole et reste modestement soumise, comme toute autre entreprise, à la loi de la concurrence.

C'est seulement au fur et à mesure que la société se développe et que la population devient plus dense qu'on voit le caractère de la propriété foncière commencer à changer

et prendre peu à peu les allures d'un monopole qui peut aller grandissant indéfiniment — et alors il est déjà bien tard pour la racheter !

Car la mise à exécution d'un semblable projet comporterait l'opération préalable du rachat, si on voulait la faire avec équité comme il se doit. Or, celle-ci serait absolument ruineuse, puisque la valeur de la terre en France est évaluée à 70 ou 80 milliards (francs or), et que l'Etat par conséquent, aurait à emprunter pareille somme pour indemniser les propriétaires.

Cependant, on pourrait trouver certaines combinaisons financières qui la rendraient moins onéreuse. Nous avons suggéré nous-même, il y a longtemps (1), un système de rachat qui serait beaucoup moins onéreux. L'Etat pourrait acheter les terres *payables comptant et livrables dans 99 ans*. Il est certain que dans de telles conditions, il pourrait les obtenir à un prix minime, car le propriétaire, mettant en balance, d'une part une dépossession à un terme si éloigné que ni lui ni même ses petits enfants n'auraient à en souffrir, et d'autre part une somme à toucher immédiatement — n'hésiterait guère à accepter le prix, si faible qu'il fût. Nous avons même calculé mathématiquement ce prix par les tables d'annuités : 1.000 francs à toucher dans 100 ans, au taux de 5 p. 0/0, valent aujourd'hui 7 fr. 98. Donc, 80 milliards, en admettant que telle soit la valeur de la propriété foncière en France, livrables dans 100 ans, ne valent présentement que 658 millions comptant. Ce ne serait pas très cher pour une telle opération.

§ 3. La confiscation de la rente par l'impôt.

C'est le système auquel Henri George a fait une célébrité (2), mais qui lui avait déjà été suggéré, comme il le reconnaît lui-même, par les Physiocrates. Il consiste à frapper la propriété

(1) *De quelques doctrines nouvelles sur la propriété foncière, Journal des Economistes*, mai 1883.

(2) Auteur américain, dont le livre principal, *Progress and Poverty*, a eu un prodigieux succès (traduit en français). Henri George est mort en 1897.

foncière d'un impôt croissant, dont la progression serait calculée de façon à absorber tout le revenu dû à des causes extérieures et indépendantes de l'activité du propriétaire (*unearned increment*), au fur et à mesure que ce revenu prendrait naissance (1).

H. George pensait que, par suite de l'accroissement continu de la rente, cet impôt suffirait pour couvrir toutes les dépenses de l'Etat et qu'ainsi tous les autres impôts pourraient être supprimés au grand avantage des producteurs et des consommateurs. C'est pourquoi le système est généralement désigné sous le nom de *Single tax system* (système de l'impôt unique).

Ce système, pour lequel diverses ligues, en Amérique, en Australie et même en Angleterre, ont fait campagne, donne lieu à de graves objections.

En droit, la confiscation de la rente par l'impôt devant avoir pour effet, tout aussi bien que la confiscation du fonds en nature, de réduire considérablement la valeur de la terre, de ne laisser au propriétaire que la coque de la noix, dit H. George lui-même, la nécessité d'une indemnité s'imposerait en équité; et alors les difficultés fiscales seraient à peu près les mêmes que celles que nous venons d'exposer. Sans doute H. George répond que c'est plutôt la société qui aurait à réclamer une indemnité au propriétaire en compensation du revenu dont il a joui si longtemps sans aucun droit, mais il faut considérer que ce propriétaire a acheté et payé cette terre, avec la rente qui en découle, sur la foi des lois et que les lois engagent la responsabilité de la société qui les a votées.

De plus, il y a cette objection pratique que dans la plus-value du sol il faut distinguer deux éléments : l'un tient bien à diverses causes sociales et impersonnelles, mais l'autre provient du travail du propriétaire ou du moins de ses

(1) « Nous voulons simplement prendre la communauté ce qui lui appartient : la valeur qui s'attache à la terre par suite de l'accroissement de la communauté — et laisser à l'individu scrupuleusement ce qui appartient à l'individu ».

avances. Or H. George lui-même (nous venons de citer ses paroles) reconnaît qu'il faudrait se garder de toucher à cette seconde part, non seulement sous peine de violer l'équité, mais encore sous peine de décourager toute initiative et tous progrès dans les entreprises agricoles qui ne sont déjà que trop routinières. Mais une telle séparation est bien difficile en pratique. Le propriétaire lui-même ne réussirait pas à l'établir exactement : à plus forte raison un agent du fisc quelconque (1).

Enfin, quant à l'idée que l'impôt « unique » sur la rente permettrait de supprimer tous les autres impôts, elle était déjà d'un optimisme très exagéré à la date à laquelle elle a été émise et combien plus le sera-t-elle après la guerre !

VI

Les systèmes de démocratisation de la propriété foncière.

La démocratisation de la propriété ce n'est pas sa socialisation ; il ne s'agit pas de supprimer ni même de limiter la propriété individuelle, mais au contraire de la rendre accessible à tous. Néanmoins, les deux systèmes ont ceci de commun qu'ils visent à supprimer ou atténuer les abus de la propriété foncière en mariant la propriété de la terre au travail.

Comment faire donc pour créer ou généraliser la petite propriété ? Il y a trois moyens :

(1) Une autre objection à faire c'est que si la société confisque à son profit toutes les bonnes chances, sous prétexte qu'elles ne sont pas le fait du propriétaire, il serait juste qu'elle prit à sa charge toutes les mauvaises chances, exactement par la même raison — non seulement les pertes dues aux intempéries des saisons, mais les dépréciations de valeurs qui peuvent résulter de transformations industrielles, des importations, de l'émigration des campagnes, de la dépopulation et toutes autres causes qui peuvent entraîner une *moins-value* de la terre. En un mot, ce système devrait avoir pour conséquence logique, en supprimant tout profit pour le propriétaire, de lui garantir un revenu fixe.

§ 1. Le plus direct c'est que l'Etat prête au travailleur agricole l'argent nécessaire pour acquérir la terre — d'une superficie modeste, bien entendu. C'est le système adopté dans un grand nombre de pays. Il répond au désir du paysan qui voudrait devenir enfin propriétaire de la terre qu'il a si longtemps cultivée comme journalier, fermier ou métayer, mais qui ne le peut faute d'argent. Il y a déjà des établissements de crédit foncier qui répondent à ce besoin, mais ils sont trop chers, et trop dangereux par le risque d'expropriation, pour qu'on puisse conseiller au paysan d'en user. L'Etat peut offrir des conditions plus douces.

C'est en Angleterre d'abord que le besoin d'une telle mesure s'est fait sentir puisqu'on n'y compte que 60.000 petits propriétaires-paysans, c'est-à-dire cultivant eux-mêmes leur terre (contre trois ou quatre millions en France). Et en effet, de nombreuses lois ont été votées récemment pour permettre au prolétaire agricole d'acheter de la terre ou de l'affermier, et, s'il ne s'en trouve pas sur le marché, pour lui en procurer en recourant à l'expropriation pour cause d'utilité publique.

Nulle part, cette démocratisation de la propriété n'a été poursuivie avec plus de vigueur et, on peut dire, avec plus de générosité de la part de l'Etat, qu'en Irlande. Il est vrai qu'il y avait de grands péchés historiques à réparer ; mais ils l'ont été. Déjà les deux tiers des terres d'Irlande sont devenus la propriété des anciens fermiers, grâce à des avances qui atteindront bientôt 3 milliards de francs et qui seront remboursées par petites annuités, en soixante ans environ. Grâce à cette pacifique révolution agraire et aussi au développement des associations coopératives agricoles, les conditions sociales de la population ont été transformées.

Mais c'est surtout depuis la guerre que dans presque tous les Etats de l'Europe Orientale (Roumanie, Grèce, Hongrie, etc.) la transformation des grands domaines en propriétés paysannes a été imposée par la législation nouvelle.

En France, même, quoique la petite propriété y soit déjà nombreuse, plusieurs lois mettent des fonds à la disposition

de ceux qui voudraient acquérir des terres (ou qui, en ayant déjà, auraient besoin de capitaux pour les mettre en valeur).

§ 2. Un second système c'est d'imposer par la loi le partage égal de la terre à chaque succession. C'est ce qu'a fait le Code Napoléon, accentuant ainsi l'évolution de la propriété dans le sens individualiste et égalitaire. On sait que le fameux article 826 ne se borne pas à imposer le partage égal entre tous les enfants, en se contentant de l'égalité par équivalence, mais qu'il confère à chacun d'eux le droit de réclamer sa part en *nature*, c'est-à-dire que, pour le plus petit champ, chacun des héritiers pourra réclamer son tiers ou son quart ou son dixième ; et, si le partage est impossible, alors ce sera la vente en justice avec des frais énormes. Le père de famille ne peut guère éviter ce résultat puisqu'il ne peut tester que pour une quotité disponible qui est très limitée.

Nul doute qu'un tel système, quoique brutal, ne soit efficace et que si l'Angleterre, par exemple, l'adoptait, beaucoup d'immenses domaines de ses landlords ne fussent, après peu de générations, réduits en petits morceaux.

Les statistiques, dont les chiffres ne concordent pas toujours, peuvent être interprétées de façons assez différentes. Cependant il semble qu'on puisse en tirer les conclusions suivantes :

a) Que le nombre des propriétaires ruraux en France est très grand, de 4 à 5 millions — ce qui, en comptant les membres de la famille, doit représenter près de la moitié de la population française — mais qu'il tend à diminuer tant à raison de l'émigration dans les villes que de l'état stationnaire de la population française ;

b) Que, parmi eux, les petits propriétaires l'emportent énormément comme nombre, puisque ceux qui ont moins de 10 hectares représentent 84 p. 0/0 du nombre total — mais non comme étendue, car les propriétés de moins de 10 hectares n'occupent même pas le tiers de la superficie totale ;

c) Que le nombre des propriétaires cultivateurs, c'est-à-dire indépendants, va augmentant, tandis que celui des cultivateurs salariés, d'une part, et celui des propriétaires non

cultivateurs, c'est-à-dire patrons, d'autre part, va diminuant.

§ 3. Un dernier moyen, plus indirect mais efficace, c'est de *mettre la terre dans le commerce*, (1) c'est-à-dire de la rendre aussi facilement aliénable qu'une marchandise. C'est un bon moyen de faire tomber les griefs imputables à la propriété foncière, car qu'importe que par sa nature la propriété foncière constitue un monopole si chacun peut l'acquérir? Et qu'importe qu'elle soit perpétuelle si elle ne reste que peu de temps sur la tête de chaque titulaire? De cette façon, la loi de la plus-value, si elle se réalise, ne servira plus à enrichir une seule famille, mais la propriété étant à la fois dispersée et mobile, chacun en aura sa part. C'est le meilleur moyen aussi d'attirer vers la terre les capitaux dont elle a besoin, car ceux-ci n'y viendront pas volontiers s'ils doivent s'y enterrer à perpétuité.

Et quelles sont les mesures à prendre pour faire rentrer la terre dans le torrent de la circulation?

D'abord, cela va de soi, il faut supprimer les causes d'inaliénabilité qui peuvent la lier : — telles que celles édictées par la loi, en France, pour protéger la femme dotale ou le mineur ou les personnes morales : — ou, en Angleterre, pour conserver le domaine en cas de substitution.

Ensuite, il faudrait réduire au minimum les formalités et les frais de l'aliénation, qui sont d'autant plus lourds, relativement, que la valeur de la terre est plus petite et pèsent ainsi sur la petite propriété plus que sur la grande.

Enfin, il faut donner à l'acquéreur une complète sécurité, de façon qu'il n'ait à craindre ni éviction, ni ennui. La façon dont est constatée la propriété foncière dans la plupart des pays, et même en France, est bien loin de satisfaire à ce desideratum, car l'acquéreur n'est jamais parfaitement sûr que le vendeur fût le vrai propriétaire, et pourtant il ne peut avoir plus de droits que celui-ci ne lui en a transmis.

(1) On dit aussi la *mobilisation* de la terre, mais ce mot prête à confusion parce qu'il sert aussi à désigner tout autre chose, à savoir les modes de crédit employés pour faciliter l'emprunt sur la terre.

On a imaginé en Australie un système, dit système Torrens, du nom de l'homme d'Etat qui l'inventa (en 1858 dans l'Etat de l'Australie du Sud), et qui depuis lors s'est propagé dans d'autres pays, spécialement dans le pays neufs (en Tunisie, par exemple). On pourrait dire brièvement que c'est l'application à la terre du système de l'état civil qui régit les personnes et dans lequel, comme on sait, on inscrit sur un registre la naissance, le mariage, la mort, etc., et on délivre aux intéressés, pour faire foi, des « extraits de l'état civil ». De même chaque immeuble a son histoire et son signalement inscrits sur la page d'un registre, et on en délivre une copie à l'intéressé. Le certificat que reçoit celui-ci vaut comme s'il portait sa terre dans sa poche. Quand il veut la vendre, il rapporte le titre au *Registrar* qui inscrit le transfert sur le registre et délivre un titre neuf à l'acquéreur, sans que l'intervention d'un notaire ni d'aucun homme de loi soit nécessaire.

VII

Les systèmes de conservation de la propriété foncière.

La politique agraire, exposée dans le chapitre précédent, qui tend à rendre la propriété foncière accessible à tous, tant par sa division que par la facilité d'aliénation — n'agréée pas à tous les économistes. Certains, ceux qui appartiennent à l'école sociale catholique ou à l'école dite de Le Play, estiment que ce système qui consiste à monnayer la terre et en faire une marchandise est contraire à la fois aux intérêts de la culture et à ceux de la famille. Il ampute la terre du double caractère d'immobilité et de perpétuité que la nature y avait imprimé et grâce auquel la propriété foncière pouvait le mieux soutenir la perpétuité de la famille, la stabilité des entreprises et les longs espoirs.

Les conséquences funestes de cette mobilisation de la terre seraient notamment les trois suivantes :

1° Le *morcellement* de la propriété. La division de la propriété par le partage égal leur paraît s'inspirer moins de l'amour de la petite propriété que de la haine de la grande et, dans son mécanisme brutal, elle irait souvent à l'encontre des fins qu'elle se propose. Elle n'atteint guère les grands domaines parce que leurs propriétaires ont généralement assez de valeurs en portefeuille pour pouvoir maintenir le domaine sur la tête de l'un des enfants, tout en assurant aux autres une part égale en argent ; et ceux-ci, pour l'honneur du nom, se prêtent volontiers à cet arrangement. Tandis au contraire que le propriétaire qui n'a pour toute fortune que son petit « bien », ne peut le soustraire au couperet du partage égal. Ainsi à chaque décès son petit domaine ira se subdivisant, suivant une progression géométrique, jusqu'à ce qu'il ne reste plus que des lambeaux de terre dont il ne saura plus que faire — sinon, pour s'en débarrasser, les vendre à quelque gros voisin qui les emploiera à arrondir son domaine !

On cite en maints endroits des exemples incroyables de pulvérisation, des bandes de terre qui n'ont que la largeur de la faux et même de la faucille ! Si le partage égal n'a pas eu en France une action aussi destructrice de la propriété qu'on aurait pu le craindre c'est parce qu'il a été en partie neutralisé par deux causes qui sont d'ailleurs plus funestes encore : le malthusianisme, qui évite la division de la terre entre les enfants en supprimant les enfants ; — l'émigration des campagnes qui, là même où il y a plusieurs enfants, n'en laisse qu'un sur la terre, si même il en reste un !

Tout au moins faudrait-il fixer une limite minima au-dessous de laquelle tout partage serait prohibé, de façon que les héritiers n'auraient que le choix entre laisser mettre ce morceau de terre dans le lot de l'un d'entre eux ou le vendre. Ce serait comme l'atome de propriété — semblable à l'atome des physiciens qui, disent-ils, est insécable.

2° Le morcellement de la propriété est fréquemment

accompagné d'un autre mal qui est le *parcellement*. Ce n'est pas la même chose. Il y a morcellement quand la terre est divisée entre un grand nombre de propriétaires : il y a parcellement quand le même propriétaire possède un grand nombre de morceaux de terre. Le parcellement n'est pas nécessairement lié à la petite propriété. Il peut y avoir, et il y a dans certains pays, des domaines considérables qui sont formés de morceaux disséminés parfois à d'assez grandes distances. En ce cas se trouvent cumulés tous les inconvénients de la petite propriété et de la grande.

Mais contre ce mal il y a du moins un remède indiqué : c'est que chaque propriétaire échange les parcelles éloignées contre celles limitrophes, de façon à reconstituer des propriétés d'un seul tenant. Cette opération s'appelle le *remembrement*. Elle est pratiquée depuis longtemps dans les pays germaniques, comme aussi en Alsace, et depuis la guerre dans les départements dévastés du Nord de la France.

Enfin, si l'extrême division de la terre a ses dangers, l'extrême facilité d'aliénation en aurait un plus grand encore qui n'est rien moins que la ruine de la petite propriété rurale. A quoi servirait-il de constituer à grands frais, avec les avances de l'Etat, une classe de petits propriétaires si on laisse ensuite ceux-ci libres de vendre et d'emprunter. Ils auront bientôt fait de retomber dans les rangs du prolétariat ? Il faudrait donc prendre le contre-pied de la mobilisation, c'est-à-dire rendre inaliénable et insaisissable, sinon toute terre, du moins celle nécessaire à l'existence et au maintien de la famille.

Néanmoins, dans aucun pays on n'a osé retirer le droit de vente car on risquerait, en frappant ainsi tous les petits propriétaires d'une incapacité civile, de dégoûter les agriculteurs de la petite propriété et d'aller précisément à l'encontre du but que l'on vise. Mais dans certains pays on a donné au petit propriétaire la faculté de rendre sa terre insaisissable, ce qui a pour résultat d'écarter tout prêteur.

C'est ce qu'on appelle le *homestead*, du nom que porte cette institution aux Etats-Unis où elle a été établie dès 1839

(dans le Texas), mais qui tend aujourd'hui à s'acclimater dans divers pays. En France, après une quinzaine d'années d'hésitations et plusieurs projets de loi, finalement la loi du 12 juillet 1909 est venue consacrer le *homestead*, ou, pour parler français, le *bien de famille*. Mais cette expérience législative, très préconisée non seulement par les économistes de l'école conservatrice mais aussi par des libéraux, a complètement échoué. A la fin de 1913, donc après plus de quatre ans d'application, on ne comptait que 243 biens de famille, dont 158 ruraux, les seuls intéressants. Les petits propriétaires français répugnent à se frapper eux-mêmes d'incapacité, ne fût-ce que l'incapacité d'emprunter.

CHAPITRE II

LES CAPITALISTES RENTIERS

I

De la situation de rentier.

De tout temps, l'homme — qu'on définit « un animal paresseux », définition d'ailleurs injuste car il ne l'est pas plus ni même autant que n'importe quel animal — a déployé une ingéniosité prodigieuse pour échapper à la loi du travail : l'esclavage, le parasitisme, la mendicité, le vol, le jeu, n'ont pas d'autre origine. Mais le meilleur moyen d'y échapper, parce qu'il est à la fois le plus sûr et le plus honoré, c'est d'*avoir des rentes*.

Quoique les rentiers ne travaillent pas, cela ne les empêche pas de vivre et, pour bon nombre, de bien vivre. Et non seulement leurs revenus sont souvent plus élevés que ceux qui viennent du travail mais ils ont surtout cette supériorité

d'être plus réguliers : qu'il neige ou qu'il vente, que le rentier soit bien portant ou confiné dans son lit par la maladie, qu'il soit jeune ou invalide, qu'il reste chez lui ou qu'il coure le monde comme *globe-trotter*, toujours son revenu court après lui et ne lui fait jamais défaut. Ainsi le fait d'avoir des rentes assure tout d'abord ces deux biens, supérieurs à toutes les jouissances que la fortune sous d'autres formes peut procurer : la sécurité et l'indépendance. Voilà assurément une situation bien privilégiée et il est permis de demander à ces heureux mortels quel dieu leur a fait ces loisirs, *deus vobis hæc otia fecit* ?

Ils répondent : c'est le travail lui-même. Nous vivons sur le produit d'un travail passé.

Que vaut cette réponse ? — Quand ce travail passé est le sien, quand le rentier est un fonctionnaire qui touche sa pension de retraite, ou quiconque a économisé pour ses vieux jours — personne n'a rien à objecter. L'homme ne peut être condamné aux travaux forcés à perpétuité : quand il a travaillé pendant la période productive de sa vie, il est bien juste qu'il puisse se reposer pendant la période improductive.

Mais quand ce travail passé est celui d'autrui — père, grand-père, bisaïeul, ou même étranger, qui, à une époque quelconque, a créé la fortune et l'a laissée au rentier avec le droit de la manger dans l'oisiveté — la question devient plus embarrassante.

Pourquoi cela, dira-t-on ? Nous avons comparé les pièces de monnaie à des bons de consommation donnant droit à consommer telle quantité de richesses qu'on choisira, jusqu'à concurrence de leur valeur (p. 276). Eh bien ! un homme a gagné par son travail un grand nombre de ces bons : s'il ne veut pas les utiliser pour lui-même (présentement ou plus tard), il les transmettra à quelqu'un qui les utilisera à son lieu et place.

Au point de vue économique, soit ! mais au point de vue moral on peut être exigeant. L'oisif rentier est-il quitte envers la société par le simple fait qu'il a payé avec un

argent qui ne représente, même en mettant tout au mieux, qu'un travail passé, le travail des morts? Ne devrait-il pas payer en services présents et personnels l'équivalent du revenu qu'il touche? Remarquez que le rentier ne vit pas du tout sur son travail passé, comme il le croit, mais *sur le travail présent d'autrui*. Ce qu'il consomme chaque jour ce sont les produits d'un travail vivant et non d'un travail mort; du pain frais, des primeurs, des habits neufs, le journal du matin, etc. Or, la justice ne demande-t-elle pas qu'en échange de ce que ses semblables font chaque jour pour lui, il fasse lui-même quelque chose pour eux? Un économiste, nullement socialiste mais catholique, Augustin Cochin, a dit: « le rentier est un salarié qui a été payé d'avance ». S'il a été payé d'avance, c'est donc qu'il *reste devoir* un certain travail à fournir. En effet il doit, comme on dit: « se rendre utile ». S'il ne sert à rien, les économistes auront beau démontrer qu'il a fourni en bonne monnaie le juste équivalent de tout ce qu'il a mangé, il subira le sort des parasites et tôt ou tard sera éliminé.

Mais il ne faut pas confondre l'*oisiveté* avec le *loisir*. L'*oisiveté*, c'est l'état de révolte contre la loi du travail. Le *loisir*, ce sont les intermittences dans le travail, au cours d'une vie qui peut d'ailleurs être très laborieuse et très active, qui l'est même d'autant plus qu'elle est coupée de loisirs. Ce sont les clairières ménagées dans la forêt sombre où la lumière du soleil peut se glisser: loisirs des soirées quotidiennes après la journée du travail, loisirs des repos hebdomadaires, loisirs des vacances, qui ne resteront pas toujours le privilège des travailleurs intellectuels mais deviendront aussi une possibilité et un droit pour les travailleurs manuels — et enfin, après une vie bien remplie, loisirs de la retraite. Le *loisir*, en tant que récréation, n'est pas seulement utile au bon fonctionnement du travail lui-même; il est indispensable pour le développement de la vie intérieure et extérieure; pour la méditation, qui ne doit pas être seulement réservée aux sages; et pour l'accomplissement des nombreux devoirs autres que celui de gagner son pain, devoirs

de famille, relations de société, participation aux œuvres de bienfaisance, aux comités, aux conseils des syndicats ou des coopératives, aux réunions politiques, au culte, etc., etc.

Il est vrai qu'il n'est pas très facile de déterminer où commence l'oisiveté et où finit le loisir, Sans doute, quand il s'agit d'un homme qui vit de la mendicité ou du jeu, il sera facile de le classer, mais quand il s'agit du rentier que nous venons de nommer, c'est plus difficile. Le rentier est-il un homme oisif ou simplement un homme de loisirs ?

Il faut reconnaître que, au point de vue historique, les rentiers ont rempli dans le passé une véritable fonction sociale, et même la première en importance, celle de créer les arts, les lettres, les sciences, la politique, la haute culture, la civilisation en un mot. Nous devons tous ces biens — dont les plus pauvres ont leur part — aux rentiers oisifs de la Grèce, de Rome ou de la Judée, de toutes ces sociétés antiques où pourtant l'oisiveté se présentait sous un jour particulièrement odieux, puisqu'elle reposait uniquement sur la force, le vol et l'esclavage. De nos jours encore, dans toutes ces sociétés civilisées, les rentiers ne sont pas nécessairement des parasites, quoiqu'il puisse arriver trop souvent qu'ils le soient en fait. Mais généralement, et de plus en plus sous la pression de l'opinion publique, c'est aux rentiers qu'incombe la tâche de remplir ce qu'on peut appeler les fonctions gratuites, c'est-à-dire celles qui, ne comportant aucune rétribution — telles que la bienfaisance sous ses innombrables formes, la politique, la littérature — ne peuvent être exercées que par les hommes qui ont par ailleurs les moyens de vivre. C'est ainsi que les choses se passent dans des sociétés démocratiques telles que les Etats-Unis.

Mais faut-il en conclure qu'il en sera toujours ainsi ? Pour gérer convenablement les grands intérêts sociaux, pour démêler les fils subtils de la politique et de la diplomatie pour porter dignement le sceptre du goût dans le royaume des lettres et des arts, faudra-t-il toujours des mains blanches que le travail n'ait pas endurcies, de libres intelligences sur lesquelles n'aient jamais pesé les préoccupations d'une

tâche à remplir et du pain quotidien à gagner ? — Peut-être non. Ces hautes fonctions ne sont pas nécessairement incompatibles avec le travail, même manuel. L'existence d'une classe de rentiers ne serait plus indispensable à la vie intellectuelle, artistique et morale d'une société, du jour où des loisirs suffisants seraient assurés à tous ces travailleurs.

II

Historique du prêt à intérêt.

L'usure et la réglementation de l'intérêt.

Toute l'antiquité a pratiqué le prêt à intérêt et sous des formes terriblement dures; néanmoins nombreux ses grands hommes, Moïse, Aristote, Caton, usurier lui-même, qui l'ont flétri. Presque toutes les religions l'ont réprouvé. Après l'avènement du christianisme, les attaques redoublèrent de vigueur dans les écrits des Pères de l'Eglise, et quand l'Eglise eut solidement établi son pouvoir elle réussit à faire prohiber formellement le prêt à intérêt, dans le droit civil aussi bien que dans le droit canonique. La loi de Mahomet a d'ailleurs fait de même : « Dieu a permis la vente, mais interdit l'usure », dit le Coran. Le vrai musulman ne touche pas d'intérêt sur l'argent prêté, pas même chez le banquier chrétien où il l'a déposé (1).

Quoique cette doctrine ait été depuis lors traitée avec un profond mépris et considérée comme une marque d'ignorance de toutes les lois économiques, elle peut au contraire très bien s'expliquer historiquement.

Nous avons déjà fait remarquer (p. 367) que le crédit, sous forme de prêt d'argent, ne pouvait conduire qu'à la ruine s'il n'avait pas un caractère productif. Or autrefois il ne pouvait servir et ne servait, en effet, qu'à la consommation.

(1) Les banquiers chrétiens du Caire savent très bien tirer profit de cette forme de la piété musulmane.

Les anciens et les canonistes ne se trompaient donc pas si grossièrement qu'on le croit et avaient au contraire une notion très exacte de l'état économique de leur temps quand ils déclaraient le prêt stérile.

Ceux qui empruntaient c'étaient les pauvres plébéiens aux patriciens de Rome, pour s'acheter du pain, les chevaliers besogneux aux Juifs et aux Lombards du moyen âge, pour s'équiper pour la croisade, tous pour des consommations personnelles et par conséquent improductives. Naturellement, quand venait l'échéance, ils ne pouvaient payer ni les intérêts ni même le capital, et alors ils devaient payer de leur corps et de leur travail comme esclaves de leurs créanciers (1). Dans ces conditions, le prêt à intérêt se manifestait comme un abus du droit de propriété chez le prêteur, comme un instrument d'exploitation et de ruine pour l'emprunteur, et cela suffisait pour expliquer une réprobation si antique et si tenace.

A cette époque, on ne connaissait presque pas le capital, même de nom. Mais néanmoins, autrefois de même qu'aujourd'hui, il y avait beaucoup de gens qui avaient grand besoin d'argent, et comme autrefois, de même qu'aujourd'hui, il n'y avait personne qui fût disposé à le prêter gratis, il fallut bien trouver les accommodements avec le principe. On s'y ingénia, en effet, et les expédients nombreux et subtils que la casuistique du moyen âge imagina constituent un des chapitres les plus intéressants de l'histoire des doctrines. Voici les principaux :

1^o Dans tous les cas où il était établi que l'emprunteur pouvait réaliser un bénéfice, par exemple, en faisant le commerce et surtout le plus aventureux des commerces, le commerce maritime, l'intérêt n'était plus usuraire, mais de-

(1) Les maisons des patriciens de Rome avaient des caves qui servaient de prisons, *ergastula*, pour y tenir enfermés les débiteurs insolvables. Au moyen âge malgré le type shakespearien de Shylock, les débiteurs sont moins durement traités. Quand il s'agissait d'un débiteur puissant et insolvable, il devait seulement fournir des otages à ses créanciers et aussi payer leur nourriture, ce qui ne laissait pas que d'être fort onéreux. C'est pourquoi les canonistes disaient : *jus usurae, jus belli*.

venait légitime à raison des risques courus par le prêteur (1).

2° Si le prêteur transférait définitivement à l'emprunteur la propriété du capital de la somme prêtée, c'est-à-dire renonçait à tout remboursement, en ce cas encore on admettait très bien la légitimité du revenu de l'intérêt, car on ne pouvait demander au prêteur de sacrifier à la fois le fonds et le revenu : c'était le prêt sous forme de *constitution de rente*.

3° Si l'intérêt était stipulé sous forme de clause pénale pour le cas où le capital ne serait pas remboursé à l'échéance, c'était valable aussi. Et comme rien n'empêchait de fixer cette échéance *au lendemain même du prêt*, si l'on voulait, on voit que, de cette façon, la règle pouvait être assez facilement éludée.

La Réforme réagit naturellement contre la doctrine canonique, non pas seulement par esprit d'opposition, mais par la même anticipation des idées modernes qui s'est exprimée aussi dans ses conceptions politiques et démocratiques. Toutefois ceci n'est vrai que de la Réforme calviniste et non de celle de Luther qui, lui, continua à condamner l'intérêt. Mais Calvin se montra disposé à tolérer le prêt à intérêt sous certaines conditions, et au xvii^e siècle ce furent deux grands jurisconsultes français huguenots, Dumoulin et Saumaise (celui-ci réfugié en Hollande), qui réfutèrent les arguments scolastiques contre l'usure. Cependant il est curieux de constater que les Jésuites, aussi bien que les Réformateurs, contribuèrent à faire admettre dans la pratique le prêt à intérêt, en inventant des combinaisons subtiles pour éluder la loi économique : par exemple, le *contractus trinus*, contrat à triple face, par lequel le prêteur était censé s'associer aux risques et profits de l'entreprise, mais en même temps s'assurait contre les risques et renonçait aux profits en échange d'une somme fixe payable annuellement. Toutefois, il faut arriver jusqu'aux économistes — Turgot (*Mémoire*

(1) Le Concile de Latran (1515) définit parfaitement la situation : « il y a usure là où il y a gain qui ne provient pas d'une chose frugifère, et qui n'implique ni travail, ni dépenses, ni risques, de la part du prêteur ».

sur les prêts d'argent, 1769) et Bentham (*Lettres sur l'usure*, 1789) — pour voir la doctrine économique s'affirmer en faveur du prêt à intérêt.

A partir de cette date, tous les économistes sont unanimes. Et cette fois ils ont raison. Pourquoi ? Parce que les choses avaient changé de face.

D'une part, les rôles se sont intervertis. Aujourd'hui, ce ne sont plus les besogneux qui empruntent aux riches, les plébéiens aux patriciens — ce sont au contraire, le plus souvent, les riches, les puissants, les spéculateurs, les grandes Compagnies, les banquiers, les propriétaires de mines d'or, les grands Etats surtout, qui empruntent au public, aux petites gens, qui puisent dans l'épargne populaire, dans le bas de laine du paysan. Et il en résulte ceci : c'est que, très souvent, ce n'est plus l'emprunteur dont le sort est digne de pitié, mais plutôt le prêteur ! Ce n'est plus l'emprunteur faible et désarmé, dont l'opinion publique et la loi doivent prendre la défense contre la rapacité du prêteur, c'est le prêteur ignorant que la loi et l'opinion publique doivent protéger contre l'exploitation des gros emprunteurs dont l'histoire financière de notre temps offre maints scandaleux exemples.

D'autre part, et ces deux changements sont concomitants, le but du contrat de prêt a changé. Dorénavant, on n'empruntera plus guère pour avoir de quoi manger, mais pour faire fortune. Aujourd'hui, quoique toujours qualifié par les juristes de « prêt de consommation », le prêt a pris son véritable caractère, son caractère économique, qui est d'être un mode de production. C'est « l'entrepreneur », comme nous l'avons montré (p. 148), c'est-à-dire le véritable agent de la production, qui loue le capital et paie l'intérêt, et cet intérêt figure dans ses frais de production au même titre que le salaire de la main-d'œuvre ou le loyer de son usine. Il serait donc insensé de vouloir, dans un but humanitaire, dispenser cet entrepreneur de payer l'intérêt, ce qui n'aurait d'autre résultat que d'augmenter ses profits !

Sans doute cette évolution n'est pas encore généralisée partout. Dans les régions agricoles d'Orient, de Russie, du

Danube, d'Italie, d'Algérie, le crédit a conservé ses formes anciennes et c'est, comme jadis, l'emprunteur, le paysan, qui est finalement exproprié par le prêteur. Aussi est-ce là qu'est né ce mouvement qu'on appelle l'antisémitisme. C'est pourquoi les vieilles lois contre l'usure peuvent être encore parfaitement de saison dans certains pays et sous certaines conditions.

Au reste, même dans la législation française, la vieille suspicion contre l'intérêt a subsisté jusqu'à hier, sinon sous la forme de prohibition, du moins sous celle de *limitation*.

Jusqu'à la guerre, la loi civile fixait un taux maximum de 5 p. 100 pour le prêt d'argent toutes les fois qu'il n'a pas un caractère commercial — par exemple pour les prêts hypothécaires ou les prêts de consommation. On peut retrouver ici une trace de la distinction des canonistes : la loi admet le taux illimité de l'intérêt seulement dans le commerce parce que là le prêt est *présupposé* réellement productif et en même temps aléatoire.

Mais une loi du 20 avril 1918 a décidé que la limitation du taux de l'intérêt serait abolie, *même pour les prêts civils*, durant la guerre et jusqu'à cinq ans au moins après. Il est à croire que l'abolition sera définitive.

Les économistes protestent contre toute limitation. Il est certain que la fixation d'un maximum pour le loyer de l'argent est une mesure tout à fait exceptionnelle puisqu'elle n'existe ni pour le loyer des maisons ni pour le loyer des terres. Et nous croyons qu'on pourrait la supprimer sans inconvénients.

Néanmoins, le fait de prêter *habituellement* au-dessus du taux courant, même si ce taux est libre, constitue un délit, le délit d'usure qui est puni de peines correctionnelles.

Il n'y a aucune contradiction, quoi qu'on en pense, à reconnaître la liberté de l'intérêt et néanmoins à punir ceux qui font métier de prêter à gros intérêt — pas plus qu'il n'est contradictoire de reconnaître aux consommateurs la liberté de boire et de punir néanmoins le cabaretier qui verse à boire à des ivrognes.

III

Quelle est la cause de l'intérêt ?

La question de la légitimité de l'intérêt est la plus vieille de l'Économie Politique, car elle a été discutée plus de deux mille ans avant qu'il y eût une Économie Politique : nous venons d'en retracer les principaux épisodes dans le chapitre précédent. Mais il faut distinguer deux aspects de la question généralement confondus.

Ce qu'on a discuté autrefois c'était surtout la *légitimité* de l'intérêt, c'est-à-dire sa cause juridique : le prêteur a-t-il le droit de toucher quelque chose en plus du capital prêté ?

Ce qu'on discute aujourd'hui c'est surtout l'*explication* de l'intérêt : quelle est sa cause économique ? représente-t-il une plus-value réelle du capital et alors d'où vient celle-ci ?

§ 1. — De la cause juridique de l'intérêt.

Cette cause c'est le fait que tout capital est propriété privée, car le droit de propriété implique nécessairement que nul ne peut être obligé de céder son bien sans rien recevoir en retour : le prêt gratuit serait aussi inintelligible que la vente gratuite.

Ce qui rend, en effet, cette discussion surannée et scolastique c'est que aucun de ceux qui niaient la légitimité de l'intérêt — pas plus les légistes que les canonistes ou qu'Aristote — *ne contestaient la légitimité de l'appropriation du capital*. Ils n'étaient nullement socialistes. Ils n'ont jamais contesté le droit du propriétaire de percevoir des fermages ou des loyers — alors, pourquoi lui dénier le droit de toucher un intérêt ?

Rappelons néanmoins leurs arguments :

1° On disait qu'il fallait distinguer selon que l'emprunteur avait fait, oui ou non, *un emploi productif* du capital emprunté.

Mais qu'importe ? Même dans le cas où le capital emprunté n'a pas reçu et ne pouvait pas recevoir, par le fait des circonstances, un emploi productif, en d'autres termes, dans le cas où il n'est pas un capital mais un simple objet de consommation, pourquoi le propriétaire de cette richesse serait-il obligé à le prêter gratis ? Est-ce sa faute si l'emprunteur gaspille le capital qu'il a reçu au lieu de l'utiliser ? Le commandement du Christ, *mutuum date nil inde sperantes*, relève uniquement de l'ordre évangélique, mais non de l'ordre économique, absolument comme le commandement à celui qui a deux habits d'en donner un. Au point de vue juridique, le simple principe que nul ne peut être dépouillé de son bien et que celui qui consent à s'en dessaisir au profit d'autrui a le droit de ne le faire qu'à telles conditions qu'il lui plaît de fixer, suffit évidemment pour justifier l'intérêt.

2° On disait qu'il fallait distinguer du côté du prêteur, s'il avait oui ou non, *éprouvé une privation*.

Mais qu'importe qu'il se prive ou non ! Depuis quand la rémunération quelconque que je réclame, profit ou salaire, est-elle en raison des privations que j'éprouve ? En vertu de quel principe serais-je tenu de mettre gratuitement à la disposition de mes semblables les biens dont je ne puis pas ou ne veux pas faire usage pour moi-même ? Faut-il que je laisse les gens s'installer dans mon appartement parce que je suis forcé de m'absenter, ou que je les laisse manger dans mon assiette parce que je n'ai pas faim ? On ne pourrait soutenir cette thèse qu'en partant du principe que l'homme en ce monde a droit seulement à la quantité de richesses strictement nécessaire à sa consommation personnelle et que l'excédent appartient de droit à la masse, c'est-à-dire en se plaçant sur le terrain du communisme pur.

3° On disait qu'il ne fallait pas confondre l'intérêt du capital avec le fermage d'une terre ou le loyer d'une maison, car la terre fournit des récoltes périodiques et si la maison ne donne pas de fruit au sens matériel du mot, du moins elle fournit des utilités multiples — abri contre les intempéries,

home confortable et familial, domicile légal — toutes utilités perpétuelles, ou du moins qui durent autant que la maison. Le fermage ou le loyer c'est le prix de ces récoltes ou jouissances et qui, comme elles, doit être perpétuel ou du moins périodique. Sans doute l'argent versé par le locataire sous forme de loyer est sorti de sa poche, mais il lui a été donné en échange une valeur égale, tout comme le prix qu'il paye pour son pain quotidien.

Au contraire, le capital qui a été prêté, lequel se présente toujours sous la forme du capital circulant et surtout sous la forme-type de capital-argent, n'est pas un bien durable comme la maison : il se détruit par l'acte même de production. La houille jetée dans le fourneau s'en est allée en fumée, la matière première a été transformée, l'argent a été dépensé en salaires. Comment donc l'intérêt paierait-il l'usage d'une chose qui a précisément pour caractéristique *de se consommer par le premier usage* ?

En outre, quand il s'agit d'une terre ou d'une maison, précisément parce que ce sont des biens durables, elles restent, même louées, la propriété du bailleur, tandis que l'argent prêté, parce qu'il est chose fongible, est nécessairement consommé. C'est ce que disent les mots mêmes qui servent à désigner le prêt d'argent dans la langue juridique — en droit romain, *mutuum* (*ex meo tuum*, le mien devient tien), en droit français, prêt de *consommation* : le prêteur aliène définitivement ses écus et l'emprunteur en devient propriétaire définitif. Or, ne serait-il pas contradictoire d'admettre que l'emprunteur devint en même temps propriétaire et locataire de la même chose ?

Cette dernière objection n'est pas mieux fondée que les précédentes. Car, si le loyer de la terre ou de la maison est légitime, comment le loyer du capital ne le serait-il pas, puisque le capital peut toujours être employé à acheter une terre ou une maison ? Calvin avait déjà fait cette remarque. Lorsque deux biens sont interchangeables, l'un ne saurait valoir moins que l'autre. — Quant à l'argument juridique qu'on ne peut toucher un loyer sur un bien qu'on ne possède

plus, il est facile de répondre que le capital prêté ce n'est pas la houille ni la monnaie, c'est le capital abstrait, une pure valeur : or, c'est là un bien permanent, conservant son identité tout autant et bien mieux qu'une maison qui tôt ou tard dépérit et tombe en ruines. Le capital-valeur, comme le Protée mythologique à travers ses métamorphoses, reste éternel. Et quant à l'emprunteur, il devient bien propriétaire des écus et, en effet, les gardera définitivement, mais il n'est pas devenu propriétaire de la valeur : c'est pourquoi il devra la rendre sous la forme d'autres écus. L'idée de location s'adapte donc très bien au prêt d'argent (1).

Mais la question est tout autre si on met en cause non plus la légitimité de l'intérêt mais celle de l'appropriation privée du capital, comme le font aujourd'hui les socialistes. Il est clair, en effet, que si l'appropriation des capitaux est une spoliation, la perception d'un intérêt l'est aussi. Ceci est un tout autre procès.

Nous avons vu (p. 479) que l'appropriation capitaliste a été vivement attaquée par les socialistes, et le livre célèbre de Karl Marx, *Le Capital*, a précisément pour but de démontrer que cette appropriation a été le résultat d'une spoliation historique et reste le moyen de poursuivre et d'aggraver indéfiniment cette spoliation. Les collectivistes admettent bien que le capital puisse faire l'objet d'un droit de propriété légitime quand il apparaît sous l'humble forme sous laquelle les économistes se plaisent à l'évoquer, le canot creusé par Robinson, le rabot fait par le menuisier de Bastiat, les écus serrés dans un vieux bas ou déposés à la caisse d'épargne par le paysan — mais, disent-ils, le vrai capital, celui qui

(1) Il y a une autre thèse à laquelle nous ne faisons pas place ici, quoiqu'elle en ait tenu une assez grande dans l'historique de cette question : c'est celle qui justifie l'intérêt par l'abstinence nécessaire de la création du capital. Nous avons déjà rejeté l'abstinence en tant que facteur dans la formation du capital (voir p. 144) : à plus forte raison, l'écartons-nous en tant que justification de l'intérêt. En admettant même que l'épargne constitue un sacrifice, celui-ci se trouve suffisamment récompensé par l'acquisition du capital lui-même sans qu'il soit besoin d'y ajouter la prime d'un intérêt.

donne la richesse et la puissance, n'est pas cela. Il n'est jamais le produit du travail personnel, ou l'épargne réalisée sur le produit d'un travail personnel, mais tout au contraire, *l'épargne réalisée sur le produit du travail d'autrui*, le travail d'ouvriers salariés, épargne qui ne peut grossir qu'autant qu'elle est employée à faire travailler d'autres ouvriers pour en retirer de nouveaux profits. Aucune grande fortune ne s'est créée autrement.

Il faudrait donc conclure de ce raisonnement qu'il y aurait deux catégories de capitaux? Les petits, dont l'appropriation serait légitime parce qu'ils sont le fruit d'un travail individuel et honnête; les gros, les capitaux vampires dont l'appropriation serait illégitime parce qu'elle implique l'appropriation du produit du travail d'autrui? Or, comme tous les gros capitaux ont commencé évidemment par être petits, il s'en suivrait que l'appropriation du capital est légitime à sa naissance et jusqu'à un certain point de son développement, après quoi elle devient abusive. Il en serait du capital comme de certains animaux qui sont bons tant qu'ils sont petits, mais qui deviennent méchants en grandissant... Mais quel sera le point critique? Ce sera celui où le capital, étant devenu trop grand pour servir simplement d'instrument au travail de son maître, sera employé par lui à faire travailler d'autres hommes en nombre suffisant pour que son propriétaire (et ses héritiers à perpétuité) puissent vivre de leurs rentes. Ici nous rentrons dans la doctrine collectiviste et nous ne pouvons que nous référer à la discussion ci-dessus (pp. 471-474).

Rappelons seulement qu'on ne saurait poser en principe que tout capital, fût-il même gros, soit nécessairement et par sa nature propre un instrument d'exploitation et qu'il ne puisse grossir qu'en suçant le sang du travail: le capital-vampire est non point la forme normale mais, au contraire, une perversion monstrueuse du vrai capital, dont le véritable rôle est d'être l'instrument et le serviteur du travail. On peut dire de lui ce qu'on a dit de l'argent: c'est un mauvais maître, mais un bon serviteur: il s'agit seulement de le remettre à sa place. C'est ce que font les sociétés coopéra-

tives : elles savent bien qu'on ne peut s'en passer, mais elles ne lui permettent pas de gouverner ni de s'emparer du profit.

Rappelons aussi que si l'on admet que l'existence de nombreux capitaux est une condition indispensable au progrès économique, et aucun socialiste ne conteste plus ce postulat, si l'on croit que le développement de la production exige impérieusement un stock de richesses accumulées, nous devons considérer la fonction de ceux qui accumulent ces richesses pour les offrir sur le marché comme très importante : et le mode le plus efficace pour encourager ces fabricants de capitaux neufs, ces économes sociaux, paraît bien être de leur attribuer la propriété des richesses qu'ils auront capitalisées, avec le droit d'en tirer profit. Et si la propriété privée des capitaux était abolie, il faudrait bien, dans le régime collectiviste qui la remplacerait, entretenir un personnel chargé de ces services et le rétribuer.

Néanmoins on a le droit de se demander si ces « économes » ne se font pas payer trop cher pour la fonction qu'ils exercent et si on ne pourrait pas obtenir leurs services à meilleur marché ? Ceci est une autre question. Les économistes assurent que la concurrence se charge de réduire leur rémunération par la baisse inéluctable de l'intérêt. Cela nous paraît très douteux (voir ci-après), mais on peut avoir plus de confiance dans une bonne organisation du crédit et notamment du crédit mutuel.

§ 2. De la cause économique de l'intérêt.

Il ne s'agit plus de justifier l'intérêt, mais de l'expliquer dans sa nature et son origine. Il ne s'agit plus de la question juridique, à savoir si le prêteur a droit à réclamer un intérêt, mais de la question économique, à savoir si le capital engendre réellement une plus-value qui est l'intérêt — question qui dépasse celle du prêt et même celle de l'appropriation du capital. Pour le fermage, par exemple, on peut discuter la question de savoir s'il est bien dû au propriétaire ou s'il ne devrait pas plutôt être nationalisé,

mais, en tout cas, nul doute qu'il ne représente une valeur réelle et nouvelle, la récolte de la terre. En est-il de même de l'intérêt, représente-t-il une contre-partie, une valeur égale reçue par l'emprunteur comme dans tout échange (1) ? ou n'est-il qu'une sorte d'impôt que l'emprunteur devra prélever sur ses propres revenus, en sorte qu'il sera plus pauvre d'autant ?

Cette question n'est pas surannée, comme celle traitée tantôt : elle est des plus actuelles et très loin d'être vidée. Elle a fait l'objet depuis trente ans de gros livres et d'innombrables articles de revues. On peut ramener à deux explications-types celles qui ont été proposées :

1^o La plus ancienne est celle de la *productivité* du capital : l'intérêt existe parce qu'il est dans la nature du capital d'engendrer une valeur supérieure à la sienne propre, et cet accroissement, cette plus-value, c'est précisément l'intérêt.

Il ne s'agit pas d'une productivité au sens matériel du mot, par génération — comme une vache produit des veaux et comme pourrait inviter à le croire l'origine étymologique du mot capital (*cheptel*, le bétail ; ni même par fructification, comme le croit le rentier qui détache à l'échéance les coupons de ses titres, de même qu'il cueille des fruits quand ils sont mûrs. Non, il est entendu (voir ci-dessus p. 136) que le capital n'agit dans la production que comme aide du travail, mais ce qu'il faut entendre par productivité du capital c'est le supplément de produits dû au travail quand il est assisté par le capital : le pêcheur, grâce au filet, pêchera dix fois plus de poissons ; le menuisier, grâce à la scie et au rabot, fera dix fois plus de planches. C'est en ce sens que Bastiat l'entendait et c'est l'argument qu'il répète à satiété dans sa controverse avec Proudhon. C'est l'explication dont se sont contentés longtemps les économistes et qui, sans doute, paraîtra suffisante au

(1) Il semble bien qu'il y ait quelque chose de fictif dans l'intérêt, à en juger par les résultats fantastiques auxquels peut conduire l'intérêt composé, lesquels évidemment ne peuvent correspondre à aucune réalité.

lecteur : elle est simple et claire. Mais les économistes plus récents la qualifient de « naïve » et l'ont soumise à une analyse impitoyable (1). Elle a subi le même sort que la loi de l'offre et de la demande (p. 249) ou la théorie quantitative (p. 258).

D'abord, on fait remarquer que si c'est la productivité du capital qui explique l'intérêt, cette explication fait complètement défaut quand il s'agit du prêt de consommation. Il faut donc conclure en ce cas que l'intérêt est sans cause, c'est-à-dire qu'il n'est qu'un prélèvement perçu sur la bourse de l'emprunteur, prélèvement légitime en droit, si l'on veut, puisqu'il résulte d'un contrat, mais qui ne correspond à aucune valeur échangée.

Même s'il s'agit d'un capital employé productivement, du rabot, on dit que l'idée de productivité est équivoque, car elle implique une productivité matérielle, planches, poisons, etc. ; or, s'il est évident que l'emploi du capital permet au travail de produire davantage en quantité et en utilité, il n'est nullement démontré qu'il lui permette de produire davantage en *valeur*. Créer l'abondance ce n'est pas créer la valeur (p. 54). Il ne faut pas confondre la productivité *technique* et la productivité *économique*. Les machines confèrent-elles aux produits fabriqués par elles une valeur supérieure à celle des produits faits à la main ? Oui, s'il y a monopole : non, s'il y a concurrence. En ce cas les produits ramenés au coût de production n'acquièrent aucune valeur supplémentaire autre que celle représentée par le coût et l'usure de la machine. On comprend qu'il faut que le prix des planches comprenne la valeur nécessaire pour reconstituer la machine ou le rabot (la prime d'amortissement), mais on ne comprend pas en vertu de quelle loi

(1) Il faut nommer au premier rang l'économiste autrichien Bohm-Bawerk qui, en 1884, dans un livre qui marque une ère dans l'histoire des doctrines, a critiqué la théorie de la productivité, ainsi d'ailleurs que toutes les autres explications qui avaient été données de l'intérêt. Dans un second volume, en 1889, il a exposé sa propre théorie dont nous allons parler. Ces deux volumes ont été traduits en français en 1902-1904 sous le titre *Histoire des théories de l'intérêt*.

naturelle il devrait contenir une valeur supplémentaire qui serait le *revenu* de la machine ou du rabet.

Enfin, si la productivité était la véritable ou du moins la seule cause de l'intérêt, le taux de l'intérêt devrait se régler sur le degré de productivité du capital — et comment expliquer alors la tendance générale de l'intérêt à la baisse, puisque les capitaux ne cessent de devenir de plus en plus puissants et plus productifs ?

2° Une explication plus moderne est celle-ci : l'intérêt est le *prix du temps* ou, selon l'expression spirituelle de l'économiste américain Irving Fisher, il a pour cause et pour mesure l'*impatience* de jouir. A vrai dire, l'explication n'est pas nouvelle, car l'idée que l'intérêt est le prix du temps n'avait pas passé inaperçue des canonistes (1) et avait été fortement exprimée par Turgot dans sa défense de l'intérêt. Mais c'est seulement avec Boehm-Bawerk et l'école psychologique qu'elle a trouvé son expression scientifique, grâce à une admirable ingéniosité d'analyse. Cette théorie très abstraite et qui a rempli des volumes, ne pourrait être exposée en détail ici mais nous pouvons la traduire ainsi.

Cette explication a ce très grand avantage de s'appliquer aussi bien et peut-être mieux encore au prêt de consommation qu'au prêt de production. En effet, celui qui emprunte pour consommer est généralement encore plus « impatient » de toucher que celui qui emprunte en vue de la production.

Elle a de plus cette supériorité de ne pas s'appliquer seulement au cas de prêt : elle a une portée beaucoup plus vaste. Elle est là même quand, au lieu d'un capital prêté, il s'agit d'un capital entre les mains du propriétaire. Si, étant propriétaire d'un capital de mille francs, je préfère le faire valoir moi-même — le jeter en terre ou dans le foyer de la machine, sous forme de semences, d'engrais ou de charbon, ou le faire consommer à des ouvriers sous forme de subsis-

(1) Mais les canonistes, tout en connaissant l'argument que l'*intérêt est le prix du temps*, le réfutaient noblement en disant que le temps ne peut se vendre et n'a pas de prix parce qu'il n'appartient qu'à Dieu. C'est là une conception bien différente de celle des Américains qui disent : *Time is money*.

tances, ou de salaire en argent — dans tous ces cas je sacrifie un bien présent pour avoir un bien futur sous forme de récoltes de la terre ou de marchandises fabriquées. Je me le prête à moi-même si je puis ainsi dire. C'est donc toujours un échange du présent contre le futur et je ne le ferais pas si je ne devais pas retrouver au bout de l'an l'argent que j'ai dépensé *plus quelque chose*. C'est ce que veut dire inconsciemment le capitaliste quand il dit que son capital *doit* lui rapporter un intérêt. Si cette plus-value ne se réalise pas, il dira avec raison qu'il a été en perte. Si sa comptabilité est bien tenue, il ne comptera comme bénéfice net que ce qui excédera l'intérêt des capitaux engagés.

En somme, comme le dit très bien le langage courant, tout prêt est une *avance*, expression d'ailleurs courante : or que veut dire avance, sinon gagner *du temps* ?

Pourtant, cette théorie, après un règne éclatant, commence aujourd'hui à être un peu ébranlée.

A la réflexion, en effet, on peut se demander s'il est bien sûr que l'homme préfère toujours un bien présent à un bien futur ? C'est incontestable toutes les fois qu'il s'agit d'un besoin présent, mais il n'en est plus de même s'il s'agit d'un *besoin futur* ; en ce cas, au contraire, les situations pourront être renversées. Un sac de blé à semer vaudra beaucoup plus pour moi au moment des semailles, dans neuf mois, que maintenant en janvier puisque d'ici-là je n'aurais que l'embarras de le garder. L'homme qui s'assure sur la vie ou qui assure une dot à ses enfants et qui paie pour cela une prime unique ou échelonnée ne sacrifie-t-il pas des biens présents à un bien à venir ? Et pourquoi, sinon parce qu'il juge celui-ci préférable. Mais bien plus ! Quiconque prête son argent ne le fait-il pas précisément parce qu'il ne sait présentement qu'en faire, et parce qu'il estime que cet argent lui sera plus utile à l'époque du remboursement que présentement ? Or, comme il y a nécessairement autant de prêteurs que d'emprunteurs, on ne saurait dire qu'il y ait toujours plus de gens préférant les biens présents que ceux préférant les biens futurs.

Un bien futur, quoique identique à un bien présent, a toujours une valeur moindre; c'est une loi psychologique confirmée par l'expérience de tous les jours. Tout autre chose est d'avoir à dîner pour aujourd'hui ou d'avoir à dîner dans un an, dans dix ans, dans cent ans ! Au fur et à mesure qu'un bien s'éloigne de nous par le temps, sa valeur diminue — exactement comme se réduit la dimension d'un objet quand il s'éloigne, dans la perspective, et de même que par distance celui-ci finit par devenir imperceptible et s'évanouir, de même dans lointain du temps la valeur finit par devenir négligeable ou même nulle (1). S'il en était autrement, c'est-à-dire si les biens futurs avaient la même valeur que les biens présents, il en résulterait les conséquences les plus étonnantes : par exemple la valeur de n'importe quelle terre, même la plus modeste, serait infinie ou du moins se chiffrerait par milliards de francs ; en effet dans ce cas cette valeur serait la somme de toutes les récoltes à attendre de la terre aussi longtemps que la terre durera ou du moins aussi longtemps qu'il y aura des hommes pour la cultiver ! Or on sait qu'il n'en est rien : la valeur d'une terre ne dépasse pas 20 ou 30 fois la valeur de la récolte présente parce que la valeur de chacune des récoltes qui suivront n'est comptée que pour une valeur décroissant rapidement jusqu'à zéro (2).

Ceci admis, considérons ce qui se passe dans le prêt. Le prêt d'argent n'est pas un contrat de louage, comme s'il s'agissait d'une terre ou d'une maison : c'est un contrat d'échange — mais échange de quoi, puisque tous les capitaux sous forme d'argent sont identiques ? Echange d'un bien

(1) Cette loi semble ne faire que traduire en langage scientifique des dictons populaires tels que : *un tiens vaut mieux que deux tu l'auras*, ou *mieux vaut un oiseau dans la main que deux sur la branche*. Mais ces dictons signifient seulement que toute satisfaction à venir est toujours aléatoire, tandis que la théorie ci-dessus exposée a un sens plus profond, à savoir que la satisfaction future, alors même qu'elle serait certaine, *ne vaut pas* la satisfaction présente.

(2) C'est ainsi que dans les discussions sur l'indemnité à payer par l'Allemagne, le public a appris, non sans surprise, que 200 milliards à toucher par annuités durant 42 ans ne valaient présentement que 60 ou 80 milliards.

présent contre un bien futur. Je vous remets un bien présent sous la forme d'un sac d'écus de 100 francs ou d'un billet de banque de même valeur — et je reçois en échange un bien futur, sous la forme d'une promesse de payer dans un an 100 francs. Mais si l'échange se faisait dans ces conditions il ne se ferait pas à valeur égale, puisque 100 francs à toucher dans un an ne valent pas 100 francs touchés aujourd'hui. Si, prenant la balance de l'échange, je mets dans un des plateaux les 100 francs présents et dans l'autre plateau les 100 francs à venir, ce plateau-ci sera plus léger; pour rétablir l'équilibre il faut donc bien ajouter un petit supplément de poids dans le plateau du bien futur, disons 5 francs. Cet appoint c'est précisément l'intérêt. Ou bien, cela revient au même, il faut retrancher quelque chose du plateau le plus lourd, disons 5 francs à déduire, ce qui fait qu'il ne restera que 95 francs; ce retranchement c'est ce qu'on appelle l'escompte. Le prêt proprement dit et l'escompte ne diffèrent, comme on sait, qu'en ce que pour le premier l'intérêt est ajouté au capital au jour du remboursement, tandis que pour le second, l'intérêt est déduit du capital au jour de l'emprunt.

N'y a-t-il pas aussi dans cette explication un cercle vicieux? Je veux dire, si l'on préfère généralement un capital présent à un capital futur n'est-ce pas précisément parce qu'on aurait, en attendant, la possibilité de le placer à intérêt? Ne serait-ce pas l'existence de l'intérêt qui motiverait la préférence pour l'argent comptant — et non cette préférence qui motiverait l'intérêt?

Entre ces deux explications on peut choisir : au reste, elles ne sont pas incompatibles : on peut même les présenter comme complémentaires, et cela non par un commode éclectisme mais par la même raison que nous avons exposée à propos de la valeur. De même que la valeur paraît déterminée non par une seule force mais par deux forces opposées, l'une du côté du vendeur, l'autre du côté de l'acheteur, s'arc-boutant — de même pour l'intérêt, il faut regarder à la

fois du côté du prêteur et du côté de l'emprunteur. Du côté de l'emprunteur, s'il s'agit d'un prêt de production, c'est le plus ou moins de productivité qu'il attend du capital à emprunter; du côté du prêteur, c'est le plus ou moins de préférence pour le bien futur qu'il attend sur le bien présent dont il se dessaisit — et c'est le taux de l'intérêt qui, en s'élevant ou s'abaissant, arrive à concilier ces prétentions opposées, étant données, bien entendu, la concurrence des emprunteurs et celle des prêteurs.

IV

Qu'est-ce qui détermine le taux de l'intérêt.

Nous avons vu que le taux de l'intérêt (1) avait été longtemps fixé par la loi et l'était encore hier en France pour les prêts non commerciaux. Mais la limitation posée par le législateur ne peut que consacrer à peu près le taux courant, sans quoi elle serait vaine. Ce qui importe donc c'est de reconnaître les lois économiques et naturelles qui déterminent le taux de l'intérêt, tout comme le taux des salaires et comme le prix des marchandises.

Si les capitaux étaient loués en nature, sous la forme d'usines, machines ou instruments de production quelconques, il s'établirait pour chacun d'eux un *prix de location différent* suivant leurs qualités, durées et productivités respectives, de même que varie le prix de location des maisons suivant qu'elles sont plus ou moins confortables ou plus ou

(1) Le *taux* de l'intérêt est le rapport entre le chiffre du revenu et celui du capital.

Pour l'exprimer plus commodément, on représente le capital par le chiffre conventionnel de 100 et le taux de l'intérêt s'exprime alors par un pourcentage, 3, 4, 5 p. 0/0.

Autrefois, on calculait d'une façon différente : on cherchait quelle était la fraction du capital représentée par l'intérêt. Au lieu de dire qu'on prêtait à 5 p. 0/0, on disait prêter *au denier vingt* parce que l'intérêt représente en ce cas le vingtième du capital), au lieu de 4 p. 0/0, on disait au denier vingt-cinq, etc.

moins situées, ou celui des terres suivant qu'elles sont plus ou moins fertiles.

Mais les capitaux se présentent toujours sous forme de monnaie (ou de ses équivalents en titres de crédit) : d'abord parce que l'emprunteur préfère toujours toucher de l'argent plutôt que des capitaux en nature, ayant ainsi plus de liberté pour adapter l'emprunt aux emplois auxquels il le destine ; — et aussi parce que c'est nécessairement sous cette forme que les capitaux sont offerts sur le marché par tous ceux qui ont fait des économies et cherchent à les placer. On ne saurait en effet créer par l'épargne des capitaux en nature, mais seulement un capital argent.

Or, cette substitution, qui transforme la location en prêt d'argent, produit certains effets remarquables.

D'autre part, elle tend à éliminer toutes les causes de variation et à *égaliser* le prix de location pour tous les capitaux, car tous les capitaux étant désormais prêtés et empruntés sous une forme identique, en monnaie, se valent. Il n'y a plus entre eux de différences qualitatives mais seulement quantitatives. D'ailleurs, les capitaux sous cette forme étant essentiellement mobiles se transportent presque instantanément partout où un taux plus élevé les attire, ce qui fait que les différences, s'il y en a, sont rapidement nivelées. Aussi n'y a-t-il, à un moment donné, sur le marché national et même international, qu'un même taux d'intérêt.

Mais, d'autre part, elle fait intervenir dans la détermination du prix de location une cause de différenciation qui prend une importance énorme : le plus ou moins de *solvabilité* de l'emprunteur. En effet l'emprunteur, comme nous l'avons fait observer déjà (p. 365), n'est plus un locataire : il acquiert la propriété définitive de l'argent dont il va faire ce qu'il voudra. Il est donc possible qu'il ne puisse rendre l'argent : de là un risque pour le prêteur, ce qui déterminera celui-ci à demander un intérêt plus élevé comme *compensation de la perte éventuelle* de son capital : c'est une prime d'assurance, comme on dit, prime que naturellement le prêteur fait payer à l'emprunteur.

L'intérêt doit donc être décomposé en deux parties :

1° *L'intérêt proprement dit*, qui représente le prix payé pour avoir le droit de disposer du capital, et qui est le même pour tous les prêts (sur un même marché et à la même date);

2° *La prime d'assurance* contre les risques de perte, qui varie pour chaque prêt : c'est elle qui détermine presque uniquement les différences entre les taux d'intérêt de tous les placements en fonds publics ou valeurs de Bourse (1).

Ceci dit, quelles sont les causes qui déterminent ce taux général de l'intérêt, autrement dit, le prix de location du capital argent ? — Pas plus que quand il s'agit de la valeur des marchandises, pas plus que quand il s'agit du prix de la main-d'œuvre, nous ne devons nous flatter de découvrir une cause unique, mais il y a un grand nombre de causes, qui peuvent d'ailleurs se grouper sous la vieille formule de l'offre et de la demande.

L'offre du capital, sous forme de monnaie ou de titres de crédit, dépend : — 1° d'abord de *la puissance d'épargne* du pays, secondée de bonnes institutions d'épargne et de crédit pour faciliter cette épargne et lui ouvrir des débouchés ; — 2° mais il ne suffit pas que les capitaux soient abondants dans le pays : il faut de plus qu'ils soient abondants sur le marché, qu'ils s'offrent pour le prêt, et ceci implique l'existence d'une nombreuse catégorie de personnes *ne pouvant ou ne voulant utiliser leurs capitaux par leur industrie personnelle*, car, dans une société où chacun ferait valoir les capitaux qu'il possède, il est clair que, si abondants fussent-ils, ils ne seraient pas offerts ; — 3° enfin l'offre des capitaux dépend de la *sécurité* des placements sans laquelle, comme au temps passé et encore de nos jours dans les pays exposés aux razzias de l'ennemi ou à celles de leurs propres gouver-

(1) A ces deux éléments doit s'en ajouter un troisième : la *prime d'amortissement* représentant l'annuité nécessaire pour reconstituer le capital une fois usé, s'il s'agit d'un capital en nature, ou pour reconstituer le capital argent après qu'il a été dépensé. Mais ceci n'est plus l'intérêt : c'est une fraction du capital futur qui vient remplacer le capital passé.

nements, les capitaux, loin de s'offrir, s'enfouissent dans une thésaurisation stérile.

Quant à la demande, elle est déterminée par la *productivité*, non pas précisément la productivité moyenne des entreprises dans un pays donné et à un moment donné, mais plus exactement la productivité des entreprises *les moins productives* parmi celles auxquelles s'offre le capital, car ce sont celles-là qui, précisément parce qu'elles ne peuvent pas donner davantage, font la loi sur le marché du capital. Si celles-ci ne peuvent donner que 3 p. 0/0 d'intérêt, les autres entreprises plus rémunératrices qui pourraient, s'il le fallait, donner plus, se garderont bien de le faire.

Si on se trouve dans un pays neuf, doté de toutes les ressources, terres vierges à défricher, mines à exploiter, réseaux de voies de communication à créer, le taux de l'intérêt sera très élevé : — d'abord parce que le capital y est rare, d'autant plus rare que ceux qui le possèdent le gardent pour le faire valoir et ne le portent pas sur le marché ; — et aussi parce qu'il n'y a point en un tel pays d'entreprises à petit rendement ; elles y sont dédaignées.

Au contraire, dans un pays vieux, les causes inverses agissent : d'une part, les capitaux multipliés par une épargne séculaire s'offrent en abondance ; et d'autre part, les emplois à productivité élevée étant tous déjà occupés, les capitaux en sont réduits à se placer dans les entreprises à productivité minima, lesquelles pèsent sur le taux général de l'intérêt.

Le prêt à intérêt est, comme le salaire et le fermage, un contrat à forfait, c'est-à-dire que le prêteur se désintéresse de tout droit sur les profits de l'entreprise moyennant une annuité fixe. Cependant, nous avons vu (p. 188) que lorsque les prêteurs préfèrent les chances de gain et de perte à la sécurité d'un revenu fixe, l'emprunteur leur promet seulement une part des bénéfices s'il y en a, rien s'il n'y en a pas ; et, s'il y a des pertes, c'est sur le capital apporté par les actionnaires que ces pertes retomberont d'abord. Mais alors, ce n'est plus un contrat de prêt, juridiquement parlant, c'est

un contrat d'*association* : la créance de ces prêteurs, au lieu de s'appeler une *obligation*, s'appelle une *action*, et leur revenu, au lieu de s'appeler *intérêt*, s'appelle *dividende*. Naturellement, le taux du dividende doit être supérieur au taux de l'intérêt puisqu'il représente un revenu plus aléatoire : il doit comprendre en plus la prime d'assurance contre les risques de mauvaises années. Et, généralement, le dividende comprend aussi, en plus de l'intérêt et de la prime d'assurance, ce qu'on appelle le profit ; mais nous retrouverons cette question au moment où nous nous occuperons des profits.

V

Si le taux de l'intérêt tend à la baisse.

Si, au point de vue social, il faut souhaiter la hausse du salaire, inversement quand il s'agit de l'intérêt il faut souhaiter la baisse.

Il faut la souhaiter d'abord au point de vue de la justice dans la répartition : car par cela même que cette baisse réduit le prélèvement exercé par les capitalistes rentiers sur la production totale (en supposant toutes choses égales), elle doit accroître d'autant la part disponible pour le travail ; d'autant plus que le taux de l'intérêt ne détermine pas seulement le revenu des capitalistes mais aussi, indirectement, le taux des profits, des loyers, des fermages et, par conséquent, de tous les revenus des classes possédantes.

Il faut la souhaiter aussi comme stimulant de la production : — car par cela même qu'elle abaisse sans cesse le prix de location du capital, et, par conséquent, les frais de production, elle doit faciliter l'exécution d'entreprises jusqu'à impossibles. Voici des terres à défricher, des maisons qu'on voudrait bâtir pour y loger des ouvriers, mais on sait que terres ou maisons ne rapporteront pas plus de 3 p. 0/0.

Si donc le taux courant de l'intérêt est de 5 p. 0/0, on ne pourra trouver de capitaux pour ces entreprises, car on ne pourrait les entreprendre qu'à perte : on s'abstiendra. Mais supposez que le taux de l'intérêt tombe à 2 p. 0/0 : aussitôt on s'empressera de les exécuter. Turgot, dans une image célèbre, compare l'abaissement du taux de l'intérêt à la baisse graduelle des eaux qui permet d'étendre la culture sur de nouvelles terres.

Mais il ne suffit pas que cette baisse soit désirable. Est-elle probable ? A-t-elle un caractère permanent ? Faut-il la considérer comme une véritable loi économique, naturelle, semblable à celle de la hausse de valeur de la terre ou de la baisse de valeur de la monnaie ?

L'économie politique, particulièrement l'école optimiste française depuis Turgot jusqu'à Paul Leroy-Beaulieu, a toujours affirmé cette loi. Bastiat la mettait au nombre de ses plus belles harmonies.

Cette thèse s'appuie à la fois sur le raisonnement et sur les faits.

En fait, la baisse considérable du taux de l'intérêt constitue un des phénomènes économiques les plus caractéristiques de la seconde moitié du XIX^e siècle : de 5 p. 0/0 vers le milieu du siècle, il était tombé dans les dernières années du siècle — 1897, année qui a marqué le minimum — à 3 p. 0/0.

En théorie, la plupart des causes que nous avons énumérées comme déterminant le taux de l'intérêt semblent devoir agir dans le sens de la baisse. Il semble raisonnable de penser que dans toute société progressive les capitaux doivent devenir de plus en plus *abondants*, comme d'ailleurs toute richesse produite, et que, par suite, leur utilité finale et leur valeur doit aller en décroissant. La *sécurité* aussi doit aller en augmentant, si du moins on admet que la civilisation implique, de la part des individus et des Etats, plus de fidélité à leurs engagements ou des moyens de contrainte plus efficaces de la part des créanciers. Et même, à côté de ces prévisions optimistes, il y a lieu d'inscrire cette prévi-

sion pessimiste mais qui agira dans le même sens, à savoir qu'à l'avenir les capitaux deviendront *moins productifs* et que les profits diminueront, soit dans l'agriculture par suite de la loi du rendement non proportionnel, soit même dans l'industrie ou les transports parce que les possibilités d'emploi y sont limitées : par exemple, il semble incontestable que les chemins de fer qu'on pourra encore construire en France seront beaucoup moins productifs que les grandes lignes par lesquelles on a commencé.

Il semble même qu'il n'y ait guère de limite assignable à cette décroissance, car il n'y a pas ici, comme quand il s'agit d'une marchandise, la limite minimum des frais de production, ou, comme quand il s'agit du salaire, celle fixée par le coût d'existence d'un ouvrier. Ici, la seule limite c'est celle au-dessous de laquelle le capitaliste renoncerait à prêter et préférerait thésauriser son capital ou le manger ; mais quel est le taux au-dessous duquel le capitaliste préférera dépenser son argent, ou le garder sous clé, que le prêter ? Sera-ce 1 pour cent ? Sera-ce 1 pour mille ?

Bastiat dit que l'intérêt peut descendre au-dessous de toute quantité assignable sans jamais pourtant descendre à zéro, comme ces courbes, célèbres en mathématiques, qui se rapprochent de plus en plus d'une ligne droite nommée asymptôte, sans arriver à la toucher, sinon à l'infini.

Il s'est même trouvé des économistes qui vont plus loin encore et croient que le taux de l'intérêt pourra descendre à zéro, ce qui impliquerait la disparition de l'intérêt et le crédit gratuit.

Voilà les arguments pour la thèse de la décroissance indéfinie du taux de l'intérêt. Pourtant aucun ne nous paraît décisif.

En fait, dans l'histoire économique, la baisse du taux de l'intérêt n'apparaît nullement comme une ligne régulièrement descendante — telle que la dépréciation de la monnaie qui depuis plus de mille ans ne s'est guère ralentie — mais comme une ligne brisée et sans directive bien marquée dans le sens de la hausse ni de la baisse. On a été très

frappée de la baisse du taux de l'intérêt dans la seconde moitié du XIX^e siècle, mais qu'est-ce qu'une période de cinquante ans dans l'histoire ? Sous l'empire romain le taux de l'intérêt n'était pas plus élevé qu'aujourd'hui, et au XVIII^e siècle, en Hollande, il était déjà tombé aussi bas qu'à la fin du siècle dernier. Il est donc très possible que dans l'avenir le taux de l'intérêt devienne ascensionnel et déjà on constatait, même avant la guerre, un relèvement très marqué du taux de l'intérêt pour les fonds publics et les principales valeurs.

C'est en 1897 que la baisse du taux de l'intérêt s'est arrêtée et qu'une période inverse de hausse a commencé, se traduisant par une baisse des cours de toutes les valeurs à revenu fixe. La rente 3 p. 0/0, qui était montée au-dessus de 105 francs, était déjà descendue à la veille de la guerre à 83 francs, ce qui représentait un taux d'intérêt de 3,6 p. 0/0

Mais c'est bien autre chose depuis la guerre ! Le mouvement de hausse de l'intérêt et de baisse des titres s'est précipité et à ce jour le taux s'est élevé au-dessus de 6 p. 0/0. Cette hausse ne s'explique que trop par les énormes besoins d'argent des Etats belligérants et la destruction incalculable de capitaux. La hausse de l'intérêt eût été bien autre encore si les Etats belligérants n'avaient eu recours sur large échelle à l'émission de papier-monnaie, ce qui a eu le double effet, d'une part, de réduire d'autant les émissions d'emprunts de la part des Etats ; d'autre part, de fournir au public des fonds disponibles pour souscrire à ces emprunts.

Il y a tout lieu de penser que la hausse de l'intérêt s'accroîtra et se maintiendra longtemps après la guerre puisque les mêmes causes continueront à agir (1). Etant données la nécessité et l'urgence de tout reconstruire, ce sera dans le

(1) Voir en ce sens de nombreux arguments dans un article de M. Irving Fisher dans les *Annals* de l'Académie de Philadelphie (novembre 1916), *The rate of interest after war*. — Cependant la thèse contraire a été soutenue aussi.

monde une vraie famine de capitaux — et si, comme le dit M. Irving Fisher, la véritable cause de l'intérêt c'est « l'impatience », jamais elle n'aura agi avec une telle intensité ! Et comme, d'autre part, l'offre des capitaux sera au minimum, à raison de l'effroyable consommation qui en aura été faite, enfin que après la guerre la productivité des entreprises sera sans doute plus grande qu'elle n'a jamais été, par suite de la hausse des prix — on n'aperçoit vraiment pas une seule raison de croire que le taux de l'intérêt baissera bientôt.

Mais ce temps passera aussi et si nous portons les regards au delà et que nous essayions de formuler des prévisions sur les variations des divers facteurs qui agissent sur le taux de l'intérêt, elles ne pourront être que bien incertaines. — Pour l'abondance croissante des capitaux, elle est vraisemblable en effet, mais pourra très bien être compensée par une demande croissante. Toute entreprise n'exige-t-elle pas une quantité de capitaux de plus en plus considérable ? — En ce qui concerne les risques, pense-t-on qu'il y ait aujourd'hui moins de débiteurs insolvables, moins de faillites, moins de colossales escroqueries, moins de capitaux engloutis dans des entreprises aventureuses et surtout dans le gouffre sans fond des armements, qu'au temps jadis ? Certes non ! Pourquoi donc se croire autorisé à conclure qu'il en sera différemment dans l'avenir ? — En ce qui concerne la productivité, il est certain que si on ne regarde qu'à une industrie déterminée, par exemple les chemins de fer ou l'éclairage au gaz, il y a une limite à leur développement, mais si l'on considère la production en général, on voit que les industries anciennes sont sans cesse remplacées par de nouvelles : or rien ne permet d'affirmer que les transports par automobiles, par exemple, seront moins rémunérateurs que ceux par chemins de fer, ou que l'éclairage électrique le sera moins que l'éclairage au gaz.

En résumé, ce qui paraît le plus probable c'est que le taux de l'intérêt passera dans l'avenir par les mêmes longues périodes alternantes de hausse et de baisse que dans le

passé (1). Il ne nous paraît donc pas établi que la foi en une baisse indéfinie de l'intérêt puisse être érigée en loi ni qu'on soit fondé à y voir un des facteurs qui tendraient à préparer l'égalisation des conditions humaines.

Ce n'est point à dire pourtant qu'on ne soit en droit d'attendre de l'avenir que la part du capital ne se réduise, mais plutôt sous forme de profit que sous celle d'intérêt (voir ci-après, *Le Profit*). Et un tel résultat ne sera point dû au jeu de quelque loi naturelle mais à l'action raisonnée et persévérante des hommes, probablement s'exerçant par la voie des associations coopératives de crédit et celles de consommation.

Quant à l'hypothèse que le taux de l'intérêt pourrait tomber à zéro ou même au-dessous de zéro, ce n'est point une absurdité telle que le serait celle de voir, par leur surabondance, toutes les richesses devenir gratuites ; car la production de toute richesse suppose nécessairement un travail, elle est donc onéreuse, tandis que la transformation d'une richesse en capital n'est qu'un changement de destination qui n'implique pas nécessairement un travail ni même une peine. Sans doute un prêt purement gratuit sera toujours une libéralité et, comme tel, en dehors de l'économie politique. Mais on peut concevoir, en cas d'abondance de capitaux, que le prêteur se contentât, comme contre-prestation, de la certitude de retrouver son capital au moment opportun et d'être délivré, en attendant, du soin de le garder. C'est précisément ce qui est réalisé parfois dans les prêts sous forme de dépôt (voir p. 422).

(1) Cette prévision, que nous avons émise dès la 1^{re} édition de ce livre en 1883, ne se trouvait pas d'accord avec celle de M. Paul Leroy Beaulieu, qui, comme presque tous les économistes de l'école libérale, a toujours annoncé la baisse — laquelle en effet s'est réalisée jusqu'en 1897, mais a été remplacée depuis lors par la hausse.

CHAPITRE III

LES SALARIÉS

I

Qui sont les salariés ?

Le salaire, tel que le définissent bon nombre d'économistes, ce serait « tout revenu touché par un travailleur en échange de son travail ». Mais cette définition qui embrasse pêle-mêle, avec l'ouvrier, le paysan, l'artisan, le boutiquier, le fonctionnaire et le patron lui-même en tant que celui-ci prend une part active à l'entreprise — est tendancieuse dans son extension démesurée. Elle est inspirée par le désir de réfuter les attaques du socialisme en niant toute différence entre les titres des copartageants et en englobant tous les revenus sous une même rubrique : ainsi capitalistes et propriétaires « font camarades » avec les salariés (1). Le mot de salaire, dans la langue économique, comme d'ailleurs dans la langue vulgaire, doit servir à qualifier non point un revenu quelconque, ni même tout mode de rémunération du travail, mais seulement un mode très spécial, à savoir le *prix du travail loué et employé par un entrepreneur*, « le louage de services », dit le Code civil, article 1780.

Nous avons vu en effet, à maintes reprises, que l'entreprise constitue le trait caractéristique de l'organisation écono-

(1) C'est en ce sens que Mirabeau, l'orateur de la Révolution, disait : « Je ne connais que trois manières d'exister dans la société : il faut y être mendiant, voleur ou salarié. Le propriétaire n'est lui-même que le premier des salariés ».

mique moderne. Or, le salariat est inséparable de l'entreprise, comme la face et le revers d'une même médaille, ou plutôt comme la vente et l'achat d'une même marchandise. La marchandise ici c'est le travail ou la main-d'œuvre : le salarié c'est celui qui la vend, l'entrepreneur c'est celui qui l'achète.

Ainsi défini, le salariat ne constitue qu'un mode de rémunération nullement nécessaire et unique mais relativement récent dans l'histoire économique, qui ne s'est généralisé qu'avec l'organisation capitaliste et patronale moderne et qui pourrait très bien disparaître avec elle. C'est ce qui va nous apparaître plus clairement dans le chapitre suivant.

Notre définition du salariat comprend évidemment tous ceux qui travaillent sous les ordres d'un patron, dans l'agriculture, l'industrie, les transports, le commerce, qu'ils soient travailleurs manuels, employés, ingénieurs ou même directeurs, fût-ce à 500.000 francs d'appointements.

Mais inversement, cette définition exclut tous les producteurs qui travaillent pour leur propre compte, c'est-à-dire : — a) les *producteurs autonomes* : paysans, débitants, artisans, quoique souvent plus pauvres que les salariés ; — b) ceux qui exercent une *profession libérale* : médecins, avocats, artistes, etc. — Car les uns et les autres travaillent non pour un *patron*, mais pour le public, pour le *client*.

II

Historique du salariat.

Le salariat était encore inconnu dans cette longue période que nous avons appelée « l'industrie de famille » (p. 239), où le maître de la maison se procurait par le travail de ses serviteurs, de ses esclaves, de ses serfs, tout ce qui lui était nécessaire. Il est vrai que de tout temps, même dans l'antiquité et sous le régime de l'esclavage, il y a eu des hommes pauvres, mais libres, qui louaient leurs bras à un

riche en échange d'un certain prix en argent ou en nature. Mais ces travailleurs libres de l'antiquité étaient plutôt ce que nous appelons aujourd'hui des artisans, c'est-à-dire des producteurs autonomes vivant de quelque métier et qui, à certains moments, étaient loués comme surnuméraires quand le personnel esclave ou domestique ne suffisait pas.

Il n'y avait guère plus de place pour le salarié proprement dit sous le second régime, celui de l'industrie corporative. Sans doute « les compagnons » étaient payés par le maître, mais ils n'étaient point vis-à-vis de lui dans les rapports de salariés à patron. L'étymologie même du mot compagnon (*cum pane*, commensal), dit assez quel est le genre de rapports qui existait entr'eux, du moins à l'origine. Et ce n'étaient pas seulement des rapports de vie commune et d'aide mutuelle, c'étaient aussi des liens d'obligations réciproques et assez rudes. Les compagnons ne pouvaient être congédiés au gré du patron, mais ils ne pouvaient le quitter ; leurs salaires étaient réglés par les statuts des corporations et parfois par les autorités locales, mais ils ne pouvaient les faire augmenter. Mais tous avaient l'espoir de s'établir comme maîtres un jour, et pour nombre d'entre eux cet espoir se réalisait.

Mais quand, à la fin du moyen âge, les petits marchés urbains cessent d'être le centre de la vie économique et que la constitution des grands Etats modernes, l'ouverture de routes nouvelles, préparent la création des marchés nationaux et même internationaux, les petits maîtres d'autrefois ne sont plus assez riches pour suffire à la production. Ils sont remplacés progressivement par des capitalistes, de gros marchands, qui, plus tard, deviendront des chefs d'industrie, et c'est ainsi que se dessine peu à peu le type du patron. En même temps, les compagnons voient se fermer l'accès de la maîtrise. Ils commencent à former une classe distincte, ils se voient exclus des corporations et, par conséquent, de toute participation à la fixation de leur propre salaire, et opposent aux « maîtrises », c'est-à-dire aux associations des patrons, les « compagnonnages », c'est-à-dire les associations d'ou-

vriers, première forme de nos syndicats ouvriers. Désormais le capital et la main-d'œuvre vont marcher séparés.

Il fallait faire encore un pas de plus pour créer le type du salarié tel qu'il existe aujourd'hui. Il fallait que fussent supprimées toutes les restrictions et réglementations qui causaient l'infériorité économique du régime corporatif, qui liaient l'ouvrier tout en le protégeant, et rendre la main-d'œuvre absolument mobile pour pouvoir l'organiser à volonté. C'est ce que firent d'abord des *manufactures* qui, étant créées avec privilèges de l'Etat en dehors des corporations, se trouvèrent par là même affranchies de tous leurs règlements et purent appliquer librement la division du travail et la production sur grande échelle. C'est ce que réalisèrent d'une façon plus générale les édits de Turgot et ceux de la Révolution, décrétant la liberté complète du travail.

Désormais les ouvriers furent libres en effet, libres de vendre leur travail au prix fixé par la loi de l'offre et de la demande sur le marché, libres de le refuser, libres de s'en aller quand bon leur semblait. Mais naturellement les patrons aussi furent libres, sous les mêmes conditions, de les payer au prix minimum auquel ils pourraient se les procurer, hommes, femmes ou enfants, et de les congédier à leur gré. Le contrat de salaire fut désormais un contrat aussi libre qu'un contrat de vente et même, en un sens, beaucoup plus libre parce que la loi ne daigna pas s'en occuper — et la main-d'œuvre devint une marchandise dont la valeur fut réglée par les mêmes lois qu'une marchandise quelconque. Alors le salariat fut véritablement constitué.

Personne, même parmi les socialistes, ne songe à nier que ce régime n'ait donné un grand essor à la production et n'ait puissamment armé l'industrie. Mais aucun esprit impartial ne niera non plus que cette liberté réciproque n'ait d'abord beaucoup plus profité aux patrons qu'aux ouvriers. Ceux-ci isolés, désorganisés, victimes d'une législation qui ne leur permettait pas de s'associer, se trouvèrent dans les plus mauvaises conditions pour tirer parti de leur marchandise, c'est-à-dire de leur travail, et ne purent le vendre qu'à vil

prix — d'autant plus que cette désorganisation du régime corporatif coïncida avec l'avènement du machinisme, que d'ailleurs elle facilita. Et on s'accorde généralement à reconnaître que, depuis la fin du XVIII^e siècle jusque vers le milieu du XIX^e siècle, la condition des ouvriers salariés en Europe a été très dure, bien plus dégradée que celle des plus pauvres paysans, et que le régime de la liberté leur a été moins avantageux que les régimes antérieurs.

III

De la hausse des salaires.

Même de nos jours il faut reconnaître que la part allouée au travail salarié, soit manuel, soit même intellectuel, a toujours été très médiocre en regard de celle touchée par les autres facteurs de la production. Le taux des salaires avant la guerre était en moyenne de 7 fr. 24 à Paris et de 4 fr. 22 dans les villes de province, ce qui, en comptant 300 jours de travail par an, chiffre très supérieur à la moyenne, donne comme revenu annuel 2.172 francs à Paris et 1.266 francs en province. Mais il s'agit là des ouvriers de l'industrie. Pour les ouvriers agricoles la moyenne ne dépassait pas 3 francs par jour, soit 900 francs par an. Et il s'agit là des salaires des hommes : pour les femmes ce n'était que la moitié : la moyenne ne dépassait pas 3 francs à Paris, 2 fr. 10 dans les départements. Quand l'ouvrier est en famille, lorsqu'il peut cumuler, avec son propre salaire celui de sa femme et ceux de ses enfants qui ont plus de treize ans et n'ont pas encore quitté la maison, alors le total de ces revenus additionnés peut suffire ; mais ce cumul ne peut avoir lieu que pendant une courte période de sa vie, puisqu'il faut attendre que les enfants aient atteint l'âge de treize ans et que dès qu'ils sont âgés de dix-huit ou vingt ans, très souvent ils quittent la maison paternelle. Ajoutons que l'ouvrier est contraint à

prendre sa retraite bien plus tôt que le bourgeois ou le fonctionnaire et que son salaire, au lieu d'augmenter comme pour ceux-ci, tend à baisser rapidement avec l'âge.

Il est vrai que si chétifs que soient ces salaires, ils sont considérables comparés à ce qu'ils étaient il y a seulement un demi-siècle. La hausse graduelle des salaires est un fait indiscutable. Des milliers de statistiques dressées par tous pays permettent de conclure que les salaires (agricoles ou industriels) ont beaucoup plus que doublé au cours du XIX^e siècle (1).

Depuis la guerre on peut dire que le taux des salaires a environ triplé, soit 20 à 25 francs dans l'industrie, 12 à 15 francs dans les campagnes — mais si l'on remarque que le nombre indice des prix s'est élevé de 100 en 1914 à plus de 400 en 1920 et est encore au-dessus de 300, on reconnaîtra que si le salaire *nominal* a prodigieusement haussé, le salaire *réel* a plutôt diminué, car il ne faut jamais perdre de vue la distinction entre le salaire nominal qui est simplement la somme d'argent (papier ou métal) touchée par le salarié, et le salaire réel qui est la somme de satisfaction, la quantité de marchandises, que ce salaire peut lui procurer.

Au reste, il y a tout lieu de croire qu'il n'y a là qu'une inflation temporaire qui se dégonflera dès que les prix eux-mêmes baisseront et déjà d'ailleurs la baisse commençante des prix a été suivie immédiatement d'une baisse des salaires dans nombre d'industries.

Même en supposant qu'on put constater une hausse du salaire réel, il ne faudrait pas croire la question résolue, car il faudrait reconnaître qu'elle a été dépassée et de beaucoup par l'*accroissement des besoins*. Et comme le sentiment de l'aisance ou de l'indigence résulte beaucoup moins du revenu absolu et de la quantité consommée que du rapport entre le revenu et les besoins, il en résulte que, même avec un salaire

(1) Pour la France de 1810 à 1910, un siècle, le nombre-indice des salaires avait monté de 100 à 275, donc avait presque triplé, tandis que le nombre-indice du coût de la vie s'était élevé seulement de 100 à 140.

accru, la classe ouvrière peut se sentir plus pauvre, car telle est la nature de l'homme que l'aisance même lui apparaît comme un état de misère si elle fait contraste avec l'opulence de ceux qui l'entourent. Et il ne faut pas dire que l'accroissement de ces besoins est imputable à la classe ouvrière elle-même, car il est bien évident qu'au contraire la plupart lui ont été suggérés par l'imitation des classes riches.

Ce n'est pas ici simplement une question d'appétits qui se trouvent en souffrance, mais aussi un sentiment de justice. Les ouvriers estiment qu'ils ont droit non pas seulement à une amélioration jugée suffisante par les patrons, mais à un accroissement de revenu au moins proportionnellement égal à celui des autres classes de la société. Or est-ce le cas ? L'accroissement des salaires a-t-il été proportionnel à l'accroissement général de la richesse ? Tous les économistes de l'école libérale répondent affirmativement et s'efforcent de démontrer que la part prélevée par le travail a proportionnellement plus augmenté que la part prélevée par le capital.

Mais cette démonstration n'était pas très probante pour le passé et ce n'est pas la dernière guerre qui lui aura apporté de nouveaux arguments, car s'il est vrai que les salaires aient bénéficié d'une énorme plus-value, il est facile de voir qu'elle est restée au-dessous de celle des profits. Sans doute les ouvriers peuvent s'estimer favorisés en comparaison des capitalistes rentiers qui ont subi, sans presque aucune compensation, tout le préjudice de la dépréciation de la monnaie : toutefois les véritables profiteurs de la guerre ce ne sont point les salariés mais les industriels, les commerçants et surtout les agriculteurs.

IV

Les lois du salaire.

Définir les lois du salaire c'est essayer de mettre en formule leur action ; c'est chercher à découvrir les causes générales qui en déterminent le taux et le font monter ou

descendre. C'est un des gros problèmes de l'Economie Politique : il a fourni matière à des controverses qui durent depuis un siècle et plus — tout comme celles sur la loi de la rente ou la loi de l'intérêt (voir ci-dessus, pp. 490 et 542).

On pourrait être tenté d'abord de se demander s'il existe vraiment des lois naturelles qui régissent le taux des salaires ? N'est-ce pas là une recherche vaine puisque le taux des salaires varie d'un métier à un autre, d'un lieu à un autre, et que, dans chaque cas particulier, il est déterminé par un libre débat — ou présumé libre — entre le patron et l'ouvrier ?

Ce serait mal raisonner, car le prix des marchandises aussi varie suivant leur nature, suivant le lieu, suivant le temps ; d'elles aussi on peut dire qu'il résulte d'un libre débat entre le vendeur et l'acheteur, et pourtant cela n'empêche pas de rechercher les lois qui régissent les prix. Il n'y a là aucune contradiction. Les prix et les salaires sont réglés certainement par les conventions des hommes (1), mais ces conventions elles-mêmes sont déterminées par des causes générales qu'il s'agit de découvrir. Croire à l'existence des lois naturelles en économie politique c'est croire précisément que les hommes, dans leurs conventions, sont déterminés par certains mobiles psychologiques ou par certaines circonstances extérieures qui ont un caractère général et qui peuvent être dégagés de la masse confuse des marchandages particuliers.

Or, puisque, dans notre organisation économique actuelle, le travail n'est qu'une marchandise comme une autre qui, sous le nom de main-d'œuvre, se vend et s'achète (ou se loue) sur le marché, il paraît évident que le prix de la

(1) Et encore, n'est-il pas exact de dire pour les salaires, pas plus que pour les prix, qu'ils sont fixés par des conventions particulières ; chacun sait au contraire que de même qu'il existe un cours général pour chaque marchandise — lequel ne saurait être influencé que d'une façon insignifiante par le marchandage des parties, — de même aussi il existe un taux général des salaires pour chaque genre de travail qui s'impose aussi bien aux patrons qu'aux ouvriers.

main-d'œuvre doit être déterminé par les mêmes lois que celles qui régissent le prix de n'importe quelle marchandise, lois déjà étudiées à propos de la valeur et qui se résument dans la formule vulgaire de l'offre et de la demande, ou dans la traduction vive et pittoresque qu'en a donné Cobden : « Les salaires haussent toutes les fois que deux patrons courent après un ouvrier ; ils baissent toutes les fois que deux ouvriers courent après un patron ».

Mais c'est là une simple constatation des faits et non une explication. Il s'agit en effet de savoir *pourquoi* ce sont à tel moment les ouvriers qui courent après le patron, ou les patrons qui courent après l'ouvrier ?

Une bonne loi des salaires doit expliquer toutes les variations des salaires : — 1° pourquoi les salaires sont plus élevés dans tel pays que dans tel autre ? — 2° pourquoi plus ou moins à telle époque que dans telle autre ? — 3° pourquoi plus ou moins dans tel métier que dans tel autre ?

Dans l'histoire des doctrines, il faut en distinguer trois principales, mais dont les deux premières, après avoir brillé au premier rang, sont aujourd'hui éclipsées.

§ 1. *Théorie du fonds des salaires.*

Cette théorie a été longtemps classique en Angleterre, ce qui fait qu'on la désigne généralement par le terme anglais *wage-fund* qui est précisément ce que nous traduisons par « le fonds des salaires ». Elle a tenu une place considérable dans l'histoire des doctrines économiques.

C'est elle qui se rapproche le plus de la formule de l'offre et de la demande et elle s'applique seulement à la préciser.

L'offre, dit-elle, se sont les ouvriers, les prolétaires, qui cherchent de l'ouvrage pour gagner leur vie, et qui offrent leurs bras. La demande, ce sont les capitaux qui cherchent un placement ; nous avons déjà vu, en effet (pp. 137-138), qu'il n'existe pas d'autre moyen de donner un emploi productif

à un capital que de l'employer à faire travailler des ouvriers. C'est le rapport entre ces deux éléments qui déterminera le taux des salaires.

Prenez le capital circulant d'un pays (que les économistes anglais appelaient le *wage-fund*, parce que dans leur pensée il avait pour fonction d'entretenir les travailleurs au cours de leur travail); prenez ensuite le nombre de travailleurs. Divisez le premier chiffre par le second, et le quotient vous donnera le montant du salaire. Soit 10 milliards le capital circulant, 10 millions le nombre des travailleurs, et vous aurez tout juste 1.000 francs pour le salaire annuel moyen.

Il est clair que, d'après cette théorie, le salaire ne peut varier qu'autant que l'un des deux facteurs variera. Une hausse de salaire n'est donc possible que dans les deux cas suivants :

a) Si le *wage-fund*, c'est-à-dire la masse à partager, vient à augmenter — et elle ne pourra augmenter que par l'épargne;

b) Si la population ouvrière, c'est-à-dire le nombre des copartageants, diminue — et elle ne pourra diminuer que si les ouvriers mettent en application les principes de Malthus, soit en s'abstenant de se marier, soit en n'ayant que peu d'enfants.

Mais cette théorie, quoique encore défendue par certains économistes, est aujourd'hui très discréditée.

D'abord le fait sur lequel elle s'appuie, à savoir qu'il faut un certain *fonds de roulement* pour pouvoir faire travailler des ouvriers, n'a d'intérêt qu'au point de vue de la production et nullement de la répartition. Il est incontestable que les salaires sont payés sur le capital puisque l'argent que l'entrepreneur emploie à payer les ouvriers est certainement un capital, mais il n'en résulte nullement que le taux de ces salaires soit déterminé par le montant de ce capital. Autre chose est la question de savoir si un entrepreneur aura de quoi faire travailler des ouvriers, c'est-à-dire assez de matière première ou d'instruments — autre chose est de savoir quelle est la part dans le revenu de l'entreprise qu'il

pourra leur céder. La réponse à la première question dépend de ce qu'il possède ; la réponse à la seconde dépend de ce qu'il produira. La demande des bras dépend de l'activité industrielle, mais cette activité dépend à son tour des espérances des entrepreneurs bien plus que de la somme qu'ils ont en caisse ou de celles dont leur crédit permet de disposer chez leurs banquiers.

De plus la prétendue précision de cette théorie n'est qu'un leurre. En fin de compte, quand on la serre de près, elle se réduit à ceci que le taux des salaires s'obtient en divisant le total des sommes distribuées en salaires par le nombre des salariés, ce qui est une simple tautologie. Ou, si on veut la prendre dans le sens le plus large, elle signifie que les salaires sont d'autant plus élevés que la richesse d'un pays est plus grande, proposition trop banale pour avoir aucun intérêt scientifique.

§ 2. *Théorie de la loi d'airain.*

Cette théorie prend également pour point de départ ce fait que la main-d'œuvre, la puissance du travail, dans l'organisation actuelle de nos sociétés, n'est qu'une marchandise qui se vend et s'achète sur le marché. Ce sont les ouvriers qui sont vendeurs, ce sont les patrons qui sont acheteurs. Or, partout où la concurrence peut librement s'exercer, n'est-ce pas une loi commune à toutes les marchandises que leur valeur se règle sur le coût de production ? C'est là ce que les économistes appellent le *prix naturel* ou la *valeur normale*. Donc il doit en être de même de cette marchandise qu'on appelle la main-d'œuvre. Pour elle aussi le prix, c'est-à-dire le salaire, est déterminé par le coût de production.

Reste à savoir ce qu'il faut entendre par ces mots de coût de production appliqués à la personne du travailleur.

Prenons par exemple une machine. Les frais de production sont représentés : 1° par la valeur de la houille qu'elle

consomme ; 2° par la prime qu'il faut mettre de côté annuellement pour l'amortir, c'est-à-dire pour la remplacer par une autre quand elle sera hors de service. De même aussi le coût de production du travail sera représenté : 1° par la valeur des subsistances que doit consommer l'ouvrier pour se maintenir en état de produire ; 2° par la prime d'amortissement nécessaire pour remplacer ce travailleur quand il sera hors de service, c'est-à-dire pour élever un enfant d'ouvrier jusqu'à l'âge adulte.

Voilà comment *le salaire doit se réduire au minimum strictement nécessaire pour permettre à un travailleur de vivre, lui et sa famille*, ou, d'une façon plus générale, pour permettre à la population ouvrière de s'entretenir et de se perpétuer.

Telle est la théorie généralement connue sous le nom de *Loi d'airain*. Ce nom sonore, trouvé par Lassalle, a d'abord fait fortune ; pendant trente ans, il a retenti comme le refrain d'un chant de guerre socialiste et a servi à attiser les haines sociales en démontrant aux ouvriers que l'organisation économique ne leur laissait aucune chance d'amélioration de leur sort.

Cette théorie est vraie et fausse à la fois.

Elle est vraie en tant qu'elle veut dire que le salaire normal tend à se régler sur le coût de la vie, augmentant quand celui-ci augmente, diminuant quand il diminue (1). En effet, il faut bien que le travailleur, ne fut-il même qu'un esclave, trouve le moyen de vivre — si toutefois on ne peut se passer de lui. Et d'ailleurs, en outre de la nécessité économique, il y a une nécessité morale qui agit aussi, soit par des concessions spontanées des patrons, soit par la pression de la grève. Quelle plus éclatante démonstration que celle dont nous sommes les témoins, puisque nous avons vu depuis cinq ans le coût de la vie et le taux du salaire s'élever parallèlement — et depuis peu, la courbe du prix qui descend déclanchant une baisse des salaires.

(1) Le salaire *normal*, disons-nous, car exceptionnellement le salaire *courant* peut tomber au-dessous de cette limite — par exemple lorsque la main-d'œuvre féminine ou celle des immigrants s'offre en surabondance.

Mais la théorie est fausse si on veut lui faire dire, comme c'était la pensée de ses doctrinaires, que le salaire ne peut jamais s'élever au-dessus du strict nécessaire pour vivre, c'est-à-dire que le minimum est aussi un maximum. Il suffit d'ouvrir les yeux pour voir que le salaire de l'ouvrier n'est assujéti à aucun maximum — si ce n'est celui qui résulte pour l'ouvrier, comme pour tout autre co-partageant, de la limitation de la production. Et reconnaître que le salaire est en fonction du coût de la vie, comme nous venons de le dire, n'implique nullement qu'il soit invariable puisque ce coût de la vie est lui-même susceptible d'augmenter indéfiniment, dans la mesure même où s'accroissent les besoins de l'ouvrier. Au lieu de parler de salaire d'airain on parle aujourd'hui de « salaire vital » (*living wage*) en entendant par là un salaire qui permette à l'ouvrier de vivre conformément aux habitudes, à l'étiquette, pourrait-on dire, du milieu social où il est appelé à vivre.

§ 3. *Théorie de la productivité du travail.*

Une troisième théorie, tout en cherchant, comme les précédentes, à déduire la loi du salaire de celle de la valeur, arrive pourtant à des conclusions tout à fait opposées.

La valeur du travail, dit-on, ne peut être assimilée à la valeur d'une marchandise soumise uniquement à la loi de l'offre et de la demande sous l'action de la concurrence, car le travailleur n'est pas un produit, mais bien le facteur de toute production. Par conséquent, sa valeur doit être régie par les mêmes causes que celles de la valeur des instruments de production, terre ou capital, c'est-à-dire surtout par la productivité de ces instruments. Quand un entrepreneur loue une terre, le taux du fermage qu'il paie n'est-il pas calculé d'après la productivité de cette terre ? Nous l'avons vu aussi pour la location du capital (p. 545). Pourquoi, quand il s'agit de louer le travail, le taux du salaire ne serait-il pas en raison de la production du travail, de son efficacité (*efficiency*) ?

Toutefois la théorie de la productivité comporte des expressions assez diverses. L'ancienne forme est très optimiste. D'après celle-ci l'ouvrier toucherait en principe — non évidemment la valeur intégrale produite par l'entreprise puisqu'en ce cas le patron, ne gagnant rien, ne ferait plus travailler — mais du moins *tout ce qui reste* sur le produit total, déduction faite des parts afférentes aux autres collaborateurs (intérêt, profit, rente) : ces parts seraient strictement définies, tandis que la sienne aurait l'avantage d'être indéfinie.

Si cette théorie était fondée, elle serait aussi encourageante que les précédentes étaient désespérantes. Si, en effet, le taux des salaires dépend seulement de la productivité du travail de l'ouvrier, le sort de celui-ci est entre ses mains. Plus il produira, plus il gagnera : tout ce qui est de nature à accroître et à perfectionner son activité productrice — développement physique, vertus morales, instruction professionnelle, inventions et machines — doit accroître infailliblement son salaire.

Cette théorie s'adapte assez bien à certains faits.

D'abord il est évident que la productivité du travail exerce une influence générale sur le taux des salaires en ce sens que, en accroissant la richesse du pays, elle accroît la masse à partager et par là finit nécessairement par accroître aussi la part de tous les copartageants, y compris celle des ouvriers.

De plus, elle réussit mieux que les autres théories à expliquer les inégalités des salaires, car si le graveur touche plus que le manœuvre, l'Américain plus que le Français, l'ouvrier du xx^e siècle plus que celui des siècles passés, n'est-ce point parce que le travail de ceux-là est plus productif que le travail de ceux-ci ? Et si l'on croit que l'apprentissage est utile à l'ouvrier, n'est-ce point parce qu'on suppose qu'un ouvrier qui sait bien son métier produit plus et que, produisant plus, il sera mieux payé ?

Mais, d'autre part, si elle explique assez bien les *différenciations* du salaire, elle n'explique aucunement ses *variations*. Pourquoi le salaire baisse-t-il ou monte-t-il à certains moments ? Pourquoi a-t-il doublé depuis la guerre, par exemple ? Pour-

quoi les ouvriers par tous pays redoutent-ils tant la concurrence des travailleurs qui précisément sont *les moins productifs*, femmes, apprentis, indigènes des colonies, ouvrières à domicile ? Cette explication laisse évidemment dans l'ombre un des facteurs essentiels du taux des salaires, à savoir l'abondance ou la rareté de la main-d'œuvre.

Aujourd'hui cette théorie du salaire réglée par la productivité du travail se présente sous une forme plus scientifique et dégagée de toute préoccupation optimiste ou finaliste. Elle ne fait d'ailleurs qu'étendre au salaire, considéré comme prix du travail, la même explication que celle adoptée pour expliquer la valeur de toute chose, celle de l'utilité finale. De même que chaque unité nouvelle d'un bien quelconque, ajoutée à celle qu'on possède déjà, n'apporte qu'une utilité décroissante jusqu'à la limite où elle tombe à zéro — se reporter à l'exemple que nous avons donné des seaux d'eau (p. 60) — de même, dit-on, chaque dose nouvelle de travail, chaque travailleur nouveau, employé pour l'exécution d'une œuvre déterminée — ramassage de pommes de terre, ensemencement ou moisson, mine, fabrique, magasin, etc. — n'apporte qu'un concours d'utilité décroissante, qu'une productivité de plus en plus réduite. Or c'est sur la productivité de dernier ouvrier que se réglera le taux du salaire pour tous les ouvriers de l'entreprise. C'est donc bien la productivité du travail qui règle le taux du salaire, mais seulement la productivité la plus faible, *la productivité marginale* — de même que c'est la valeur de l'unité la moins utile d'une catégorie de produits qui règle la valeur de tous ces produits, ou encore de même que c'est le coût du blé poussé sur la terre la moins productive qui détermine le prix et la rente pour toutes les autres terres. Supposons dix ouvriers appelés successivement : le premier produira 10, le second 9, le troisième 8, etc., jusqu'au dixième qui ne produira que 1. Eh bien ! le salaire sera de 1 pour ce dernier et aussi pour tous ses camarades.

Mais pourquoi, demandera-t-on sans doute, pourquoi les ouvriers qui ont beaucoup produit se trouveraient-ils réduits

au salaire de celui d'entre eux qui a produit le moins ? pourquoi le salaire de *tous* ne serait-il pas égal au produit maximum ou tout au moins au produit moyen ? — Parce que s'il en était ainsi, le dernier ouvrier, l'ouvrier marginal, se trouverait toucher un salaire supérieur au produit de son travail et qu'en ce cas le patron s'empresserait de congédier cet ouvrier qui lui coûterait plus qu'il ne lui rapporte. — Et pourquoi alors ne pas supposer que chaque ouvrier touchera comme salaire ce qu'il a produit, le premier 10, le second 9, etc. ? — Ce serait juste, mais c'est impossible parce que tous ces ouvriers sont, par hypothèse, de capacité égale, interchangeables à volonté, et que c'est un axiome d'économie politique que sur un marché il ne peut y avoir qu'un même prix pour des objets identiques. Les dix travailleurs touchent le même salaire parce que, comme le dit très bien le langage courant, *ils se valent*.

Comme on le voit, cette théorie nouvelle de la productivité, à la différence de la première, tient compte de l'abondance ou de la rareté de la main-d'œuvre puisque c'est précisément du nombre des ouvriers employés que dépend la productivité finale ; elle se prête donc mieux à l'explication des faits et notamment à l'effet de dépression qu'exerce sur le taux des salaires l'introduction de nouveaux ouvriers, par exemple des femmes, ou l'immigration étrangère et indigène : on peut dire que ceux-ci agissent comme travailleurs « marginaux ».

Comme conclusion, il semble qu'il faut renoncer à trouver une explication simple, c'est-à-dire une cause unique du taux des salaires, de même d'ailleurs que, de la valeur des produits ; encore moins est-ce possible quand il s'agit du travail. Pour l'employeur, la main-d'œuvre est une marchandise et son prix sera déterminé surtout par des facteurs économiques que l'on peut résumer dans la formule populaire de l'offre et de la demande — ou dans celle de la productivité finale qui n'en est en somme que l'expression scientifique. Mais pour l'ouvrier il y a d'autres facteurs qui agissent aussi sur le taux du salaire : facteurs économiques, dont le plus

important est le niveau de ses besoins, *standard of life*, mais aussi facteurs moraux, dont le plus important est le sentiment qu'a pu acquérir l'ouvrier de sa valeur sociale et des moyens d'action qu'il peut trouver pour faire prévaloir ses droits dans les organisations syndicales ou dans la politique.

V

Du juste salaire.

Expliquer, comme nous venons de le faire, quelles sont les lois qui déterminent le salaire dans la société, c'est chercher *ce qu'est* le salaire en fait. Mais la question peut se poser autrement : on peut rechercher ce que *devrait être* le salaire, soit au point de vue de la justice, soit au point de vue d'une économie rationnelle.

Au point de vue économique le problème théorique du juste salaire se pose en ces termes, mathématiques, peut-on dire : étant donnés deux facteurs, dont l'un est le travail manuel et l'autre le capital, qui coopèrent à une entreprise quelconque, quelle est la part qui doit revenir à chacun d'eux dans le produit ? Sans doute au prorata de la part de productivité de chacun des deux facteurs dans le produit total ? — Mais où est l'étalon qui permettra d'établir une commune mesure entre les deux ? Voici Robinson qui fournit un canot et un filet, Vendredi qui ne fournit que ses bras. La journée finie, Vendredi rapporte 10 paniers de poissons. Combien doit-il en revenir à Robinson (le capital) ? combien à Vendredi (le travail) ?

Malheureusement le problème ainsi posé apparaît aussi insoluble que celui énoncé ironiquement par Stuart Mill quand il dit : étant données les deux lames d'une paire de ciseaux employée à couper une étoffe, quelle est celle des deux qui a droit à la plus grosse part ? — ou tel que celui rapporté par un correspondant du journal *Le Temps*, de

Brazzaville : le propriétaire d'une pirogue disputait aux payeurs le prix de son passage en disant : Que pourraient les payeurs sans la pirogue ? — à quoi ceux-ci répondaient : Que pourrait la pirogue sans les payeurs ? (1)

Au point de vue moral la question se pose autrement : quel est le salaire qui donnera satisfaction aux justes revendications de l'ouvrier ? La productivité n'est plus seule en cause ici : il y a bien d'autres facteurs, et d'abord les besoins, la dignité de la personne des travailleurs, le sentiment de ses droits, etc.

Cette question du *juste salaire* a toute une noble histoire et qui a commencé longtemps avant qu'il y eût une science économique. Elle a fait l'objet de subtiles recherches de la part de tous les canonistes au moyen âge. Pour eux, le juste salaire c'était celui qui donnait à l'ouvrier l'équivalent exact du travail fourni, mais comme leurs connaissances économiques n'étaient pas assez avancées pour leur permettre de définir ce que pouvait être la « valeur exacte du travail fourni », cette conception restait dans le vague ou, à vrai dire, se réduisait à une tautologie (2). Aussi leur conception du juste salaire se réduisit-elle en fait à une définition beaucoup plus simple — celle-là même qui a été consacrée par le

(1) Il s'est trouvé cependant un économiste allemand pour aborder la solution du problème, de Thünen. Dans un livre traduit en français sous le titre *Le salaire naturel* (mais qui n'est qu'une partie de son livre déjà cité *L'Etat isolé*), il a cherché à déterminer par l'emploi des mathématiques le salaire naturel — en entendant par là le salaire tel qu'il devrait être (et que, par conséquent, il eut mieux valu appeler salaire rationnel ou idéal, car la nature n'a rien à voir avec ces laborieux calculs). D'équations en équations, il aboutit à cette formule simplifiée $S = \sqrt{ap}$, ce qui veut dire que le salaire naturel, le juste salaire, c'est la moyenne géométrique entre la valeur représentée par le coût de la vie pour le travailleur, a d'une part, et la valeur du produit total, p d'autre part. Il suffit de multiplier ces deux valeurs l'une par l'autre et d'extraire la racine carrée. Pour rendre la formule plus claire, traduisons-la en chiffres : représentons les frais d'entretien du travailleur par 2, la valeur du produit par 4,5 ; multiplions le second par le premier, nous aurons 9, dont la racine carrée est 3 ; voilà le salaire naturel.

(2) La notion du juste salaire se confond d'ailleurs pour les canonistes avec celle du juste prix, et cela par la raison bien simple que « le salarié », à proprement parler, n'existait guère de leur temps et que le travailleur était plutôt l'artisan dont le travail était rémunéré par la vente de ses produits.

pape Léon XIII dans sa célèbre encyclique sur la condition des ouvriers, dite *Rerum Novarum* : « C'est une loi de justice naturelle que le salaire ne doit pas être insuffisant à faire subsister l'ouvrier sobre et honnête ». Mais on ne voit pas pourquoi la justice ne réclamerait, en ce qui concerne l'ouvrier, que ce qui suffit à une existence modeste, à un ouvrier « sobre », tandis que pour les autres classes de la société et pour les patrons aucune limitation semblable ne serait posée ? C'est au « salaire minimum » que cette définition convient mais non au « juste salaire ».

Aujourd'hui on tend à élargir cette conception du juste salaire en prenant pour mesure des besoins non ceux individuels à l'ouvrier mais ceux de la famille ouvrière, ce qui revient à dire que le juste salaire devra être plus élevé pour celle qui a beaucoup d'enfants que pour celle qui n'en a que peu ou point. Au point de vue économique la thèse est insoutenable car pourquoi alors ne pas appliquer la même règle pour le « juste prix » et ne pas dire qu'il devrait y avoir des prix différents dans les magasins pour les clients selon le nombre de leurs enfants ? Mais au point de vue de l'humanité, de la paix sociale, et surtout de l'intérêt de la natalité française, cette différenciation des salaires selon le nombre des enfants est très justifiable. D'ailleurs le *salaire familial*, comme on l'appelle, est déjà entré dans la pratique. Bon nombre d'entreprises industrielles et de Compagnies (chemins de fer, mines, etc.) sont entrées dans cette voie (1).

Au reste, pour la plupart des économistes, il n'y a pas de question du « juste salaire », car le salaire est ce qu'il est et ne peut être autrement : il est juste, tout comme le juste prix, en tant qu'il résulte de la loi de l'offre et de la demande, à la condition toutefois que celle-ci agisse librement. Et si on veut le rendre plus juste encore, la seule chose à faire est de

(1) L'objection à la généralisation du salaire familial c'est qu'il risque de faire préférer les célibataires aux pères de famille quand il s'agit d'embaucher un ouvrier. Pour y répondre, des *Caisses de Compensation* collectives entre patrons ont été établies, qui reçoivent collectivement les contributions patronales et les répartissent sous forme de majorations de salaires à qui de droit.

travailler à écarter les causes de pression ou d'oppression qui mettent obstacle au jeu de la libre concurrence.

Sans doute cette école ne conteste pas que le salaire ne soit souvent insuffisant et qu'il ne soit désirable de le voir augmenter : mais, dit-elle, le seul moyen de l'améliorer c'est de mettre l'ouvrier et le patron sur le même pied que le vendeur et l'acheteur d'une marchandise quelconque, et à cet effet, elle propose de créer : — soit, comme M. de Molinari, des *Bourses du Travail* dans lesquelles la main-d'œuvre serait cotée comme le sont les valeurs mobilières dans les Bourses de commerce ou de fonds publics ; — soit, comme M. Yves Guyot, des *sociétés commerciales de travail* qui vendraient la main-d'œuvre de leurs membres dans des conditions plus avantageuses que ne peuvent le faire des ouvriers isolés.

Mais le mot juste est pris ici comme synonyme d'exact : on dit juste salaire comme on dirait que « le compte est juste » ; mais c'est prendre le fait pour le droit. Puisqu'on nous présente la loi de l'offre et de la demande comme une loi naturelle, c'est précisément comme telle qu'elle ne saurait créer la justice, pas plus que la loi de la gravitation.

Pour les socialistes, la question du juste salaire ne se pose pas plus que pour les économistes, mais par un motif opposé ! Ce qui doit revenir à l'ouvrier ce n'est rien moins que la valeur totale du produit. Et cette prétention est logique si l'on admet avec Karl Marx que toute valeur n'est que du travail cristallisé (p. 64). Mais nous avons vu que cette théorie n'était pas plus admise comme explication suffisante de la valeur, et par conséquent la solution socialiste du salaire égal à la valeur totale du produit croule avec elle.

VI

Les modalités du salaire.

1° Le mode de salaire le plus simple, et longtemps le seul usité, est le salaire *au temps*, établi soit à la journée, soit fréquemment aujourd'hui, à l'heure. Les inconvénients de ce

mode de salaire sont grands : aucun stimulant à la production, prime à la paresse, dévalorisation du bon ouvrier. Néanmoins c'est le mode préféré par les syndicalistes parce qu'il est précisément absolument égalitaire et ne risque pas de surmener l'ouvrier, ni de le pousser à trop produire.

2° Dans le *travail aux pièces* ou à la *tâche*, le salaire est établi non plus sur le temps mais sur la quantité d'ouvrage réellement exécuté. Ce mode de rémunération stimule grandement l'activité de l'ouvrier et il paraît aussi le plus juste, au sens économique de ce mot. Il ne laisse pas cependant que de faire courir un risque assez grave au patron et même au consommateur, le risque de sacrifier la qualité à la quantité, là surtout où le travail ne peut être immédiatement contrôlé (1).

Mais, en général, les ouvriers et surtout leurs syndicats sont hostiles au salaire aux pièces par beaucoup de raisons : — parce que le salaire de base, c'est-à-dire le prix alloué par pièce, pouvant toujours être modifié, le patron ne manque pas de l'abaisser dès qu'il constate que le bon ouvrier peut se faire un gros salaire ; et plus celui-ci s'évertue à produire, plus le prix alloué par pièce est diminué, en sorte que l'on peut arriver ainsi à extorquer de l'ouvrier le maximum de travail pour le minimum de salaire ; — parce que le travail aux pièces établit au profit de l'ouvrier plus capable ou plus vigoureux une supériorité qui répugne à l'esprit égalitaire de ses camarades moins bien doués ; — parce qu'il pousse à la surproduction et par là à l'avalissement des prix et à celui même des salaires : — parce qu'il augmente

(1) Dans l'industrie l'infériorité productive du travail aux pièces est moins sensible parce que là ce travail peut être surveillé de près et parce que ses résultats peuvent être immédiatement contrôlés. Mais dans la production agricole l'infériorité du *travail à la tâche* est plus à redouter :

a) parce que la surveillance y est beaucoup plus difficile que dans une usine et d'autant plus difficile que le domaine est plus grand ;

b) parce que les résultats du travail d'un ouvrier agricole ne peuvent en général être appréciés qu'au bout d'un très long temps et encore d'une façon fort incertaine ; si la récolte manque, comment savoir si c'est la faute du semeur ?

c) parce que dans l'agriculture la bonne exécution du travail a beaucoup plus d'importance que la rapidité.

le chômage en poussant l'ouvrier à faire le travail de deux ouvriers ; — parce qu'il incite l'ouvrier au surmenage, par l'appât d'un gain plus élevé, ils ruinent ses forces et sacrifient ainsi le présent à l'avenir.

3° Ces griefs peuvent être atténués en remplaçant le salaire aux pièces individuel par le salaire aux pièces *collectif* (ne pas confondre avec le contrat collectif dont nous avons déjà parlé). Le patron traite avec un groupe, une équipe d'ouvriers, qui se charge d'exécuter un certain travail moyennant un prix que ces ouvriers se répartissent entre eux comme bon leur semble. Cela s'appelle aussi *la commandite d'atelier*. Ce système donne, au point de vue de la productivité, les mêmes résultats que le travail aux pièces, mais il est généralement mieux accueilli par les ouvriers à raison de l'indépendance qu'il leur laisse. C'est comme une petite association coopérative qui se forme dans le sein de l'usine patronale et qui vend au patron le produit de son travail.

4° Le salaire à *primes* est un salaire qui comporte, avec un minimum fixe, un supplément calculé soit d'après le supplément de production obtenu au-dessus d'un certain minimum, soit d'après les économies réalisées sur la matière première ou le charbon, soit d'après l'économie de temps réalisée pour une production donnée. D'ailleurs, ces primes se prêtent à un nombre infini de combinaisons ; elles peuvent être simples, progressives, etc. Ainsi, dans le système Taylor, elles se combinent avec un minimum de salaire assuré à l'ouvrier, la prime servant à accroître la rémunération de ceux qui dépassent ce niveau. C'est le mode qui se rapproche le plus du salaire théorique déterminé par la productivité.

VII

La participation aux bénéfices et l'actionnariat ouvrier.

La participation aux bénéfices n'est qu'une modalité du salaire, au dire même de ceux qui la préconisent, toutefois elle mérite un chapitre spécial, car on peut y voir une

transformation de salariat en contrat d'association entre le patron et l'ouvrier.

Le système de rétribution du travail par la participation aux bénéfices semble avoir été pratiqué de temps immémorial chez les pêcheurs et dans l'agriculture ; le métayage peut être considéré comme une forme de participation aux bénéfices entre le propriétaire et le cultivateur. Mais dans le domaine industriel, la première expérience qui ait été consacrée par un succès remarquable est celle faite à Paris, en 1842, par un peintre en bâtiment, Leclaire (1).

La participation aux bénéfices a compté des partisans enthousiastes et même des apôtres qui en attendent de nombreux avantages tant au point de vue moral qu'économique :

1° Réconcilier le travail avec le capital, et relever la personnalité de l'ouvrier en transformant celui-ci de simple instrument de production en associé ;

2° Accroître la productivité du travail en stimulant l'activité de l'ouvrier et en l'intéressant au succès de l'entreprise ;

3° Augmenter le revenu de l'ouvrier en ajoutant au salaire ordinaire et hebdomadaire, qui reste affecté aux dépenses courantes, un dividende de fin d'année qui peut être consacré à l'épargne ou aux dépenses extraordinaires ;

4° Éviter le chômage en créant entre le patron et ses ouvriers des liens permanents.

Mais la participation aux bénéfices compte aussi de nombreux adversaires ; d'une part, chez les économistes et les patrons ; d'autre part, chez les socialistes et les ouvriers eux-mêmes.

Les économistes, tout en lui reconnaissant certaines vertus, n'y voient tout au plus comme P. Leroy-Beaulieu, qu'un « con-

(1) La part allouée aux ouvriers peut leur être remise en argent ou être versée à leur compte dans une caisse d'épargne ou de retraite. Ce dernier système, qu'on désigne parfois sous le nom de *participation différée*, est le plus souvent pratiqué en France ; il a cet avantage d'assurer le bon emploi de l'allocation supplémentaire, mais d'autre part, en ajournant à une échéance lointaine l'entrée en jouissance, il affaiblit d'autant l'action stimulante qu'on attend de la participation.

diment » du salariat, mais se refusent à y chercher une transformation du salariat. En tant que solution générale, ils font valoir contre elle cette objection grave que les ouvriers ne sauraient prétendre à un droit proprement dit sur les bénéfices, attendu que ces bénéfices, ne sont nullement leur œuvre mais exclusivement celle du patron. En effet, dit-on, les bénéfices sont le résultat, non de la fabrication technique et matérielle, mais de la vente faite au bon moment et au bon endroit, art tout commercial et auquel les ouvriers restent absolument étrangers. La preuve c'est qu'on voit partout des entreprises dont les unes font de gros bénéfices et les autres des pertes et qui pourtant emploient un personnel ouvrier absolument identique — dans les mines, dans les chemins de fer, etc.

Si par cette objection on veut dire que toute la valeur produite par une entreprise est due uniquement au travail de direction et à cet art spécial qui consiste à créer une clientèle, l'affirmation paraît vraiment bien exagérée : la qualité de la main-d'œuvre doit compter pourtant pour quelque chose. Si on veut dire que les profits sont dus le plus souvent à des circonstances, des conjonctures, indépendantes du travail de l'ouvrier, nous n'y contredirons pas, mais nous ferons remarquer que c'est là une assertion dangereuse, car elle peut conduire aussi bien à nier toute participation aux profits — pour le patron ! Mais puisque personne ne conteste à celui-ci le droit de bénéficier des bonnes chances sous forme de profits ou dividendes, alors pourquoi les ouvriers n'auraient-ils pas droit, eux aussi, à bénéficier de ces mêmes chances heureuses qui n'auraient pu être exploitées sans leur concours ? Notez bien que l'on trouve cela tout naturel quand il s'agit des simples actionnaires, quoique assurément les bénéfices soient encore moins *leur œuvre* que celle des ouvriers !

Quant aux patrons, ils font deux objections : — l'une, de principe, c'est qu'une participation aux bénéfices qui n'a pas pour contre-partie une participation aux pertes, est injuste ; — l'autre, d'ordre pratique, c'est qu'ils ne veulent

pas être obligés de faire connaître à leurs ouvriers, et par là même au public, le montant de leurs bénéfices, ni, moins encore, l'absence de bénéfices !

Mais cette dernière objection ne porte pas en ce qui concerne les entreprises sous forme de sociétés par actions, puisque leurs bilans doivent être publiés.

Et quant à la première, elle a plus d'apparence que de réalité, car la participation ne porte que sur les bénéfices nets ; or, les bénéfices nets sont calculés évidemment déduction faite des pertes ou, plus exactement, déduction faite des prélèvements qui sont versés annuellement au fonds de réserve en garantie des pertes éventuelles. Est-ce que les actionnaires participent aux pertes — autrement que par une réduction ou une suppression de leurs dividendes ? — Oui, répondra-t-on : ils sont exposés à les subir jusqu'à concurrence du capital-actions qu'ils ont versé. — Eh bien ! les ouvriers sont exposés aussi à les subir sous forme de perte de leur emploi qui est leur gagne-pain.

Pour les socialistes, leur aversion pour la participation aux bénéfices est très logique : si le profit est un vol commis par les patrons au détriment des ouvriers, alors une prétendue réforme qui légitime ce vol, en y faisant participer les volés eux-mêmes, paraît fort impertinente.

Les ouvriers eux-mêmes craignent que la participation ne soit employée comme appât à seule fin de leur faire produire, par un supplément de travail, une valeur supérieure à celle qui leur sera octroyée sous forme de supplément de revenus, ou pour les détacher des syndicats et escamoter le droit de grève. Elle leur apparaît d'ailleurs avec le caractère toujours un peu humiliant d'une libéralité, d'une gratification, d'une sorte de pourboire.

Si la participation aux bénéfices ne se développe pas, c'est surtout parce qu'elle subit la défaveur qui s'attache aujourd'hui à tout mode de patronage et même à tout ce qui tend à resserrer les liens entre le patron et l'ouvrier : ce qu'ils recherchent au contraire, l'un et l'autre, c'est à être le plus possible *indépendants* l'un et l'autre.

C'est aussi parce que les parts distribuées aux ouvriers ont été généralement très faibles, ne représentant en moyenne que 5 ou 6 p. 0/0 de leur salaire, moins que ce que peut leur procurer une grève réussie. Mais ce résultat médiocre n'étonne que parce qu'on est porté à surélever le montant réel des bénéfices. Comme dans toute entreprise le profit apparaît accumulé entre les mains d'un seul, tandis que le salaire est éparpillé entre les mains de centaines ou de milliers de copartageants, on se fait illusion sur leur importance respective. Mais si, par la suppression de tous les patrons, on en venait à distribuer leurs profits entre les mains de tous ouvriers, ceux-ci seraient fort désagréablement surpris en constatant que cette expropriation ne grossirait que dans une bien faible proportion la part de chacun d'eux.

Cependant, cette institution n'a pas dit son dernier mot.

D'abord, il y a quelques grandes branches de la production dans lesquelles la participation n'a pas encore été sérieusement essayée, quoique ce soit celles où elle semblerait pouvoir donner les meilleurs résultats et où d'ailleurs elle a pris naissance : nous voulons parler de l'agriculture et de la pêche maritime.

De plus, il est possible qu'elle soit rendue obligatoire dans un certain nombre d'entreprises, dans celles concédées par l'Etat ou les municipalités, les mines, les chemins de fer, les tramways, l'éclairage, etc.

On ne saurait voir dans la participation aux bénéfices une véritable transformation du salariat parce qu'elle n'en change pas la nature ; elle n'est qu'un faux semblant d'association. Mais ne pourrait-on faire un pas de plus et transformer le contrat de salaire en contrat de société véritable, c'est-à-dire comportant une participation non pas simplement aux bénéfices mais aussi à l'administration et à la responsabilité, y compris les pertes ? Oui, si l'ouvrier possédait des actions de l'entreprise dans laquelle il est employé : en ce cas il participerait à l'administration et aux pertes dans

la même mesure que tout autre actionnaire. C'est ce que les Anglais appellent la *copartnership* et que nous avons nommé l'*actionnariat ouvrier*.

La difficulté pratique est, comme on peut bien le penser, de fournir à l'ouvrier les moyens d'acquérir les actions. La participation aux bénéfices est la voie la plus simple — car il suffit de convertir les parts de bénéfices en parts d'actions dans l'entreprise — mais on peut aussi y arriver sans le secours de la participation, en facilitant, par exemple, l'acquisition des actions par petites coupures accessibles à l'épargne de l'ouvrier.

Mais une loi était nécessaire pour donner forme légale à ces actions-travail en dehors de toutes les catégories juridiques déjà connues. C'est ce que vient de faire la loi du 26 avril 1917 créant une nouvelle forme de société anonyme, dite *société à participation ouvrière*. Toute entreprise constituée sous forme de société anonyme aura le droit de créer, à côté des actions-capital ordinaires, des *actions-travail* qui seront attribuées gratuitement aux ouvriers travaillant dans l'entreprise, actions conférant les mêmes droits que les actions ordinaires, tant comme dividendes que comme participation aux assemblées générales. Seulement, à la différence des actions ordinaires, elles ne seront pas attribuées aux ouvriers à titre de propriété individuelle, mais à l'ensemble des ouvriers de l'usine constitués en forme de sociétés coopératives : c'est cette société, annexée à l'entreprise, qui fera tel emploi que bon lui semblera de la part de dividendes qui lui reviendra.

Il est à souhaiter que ce régime se généralise, mais il faut constater qu'il a été assez froidement accueillie par les patrons, comme on pouvait s'y attendre. Il n'est pas à croire qu'ils mettent beaucoup d'empressement à user de cette faculté d'attribuer gratuitement aux ouvriers une part du capital et de diminuer d'autant les bénéfices à attendre de l'entreprise — et ce qui les en détournera plus encore c'est la perspective de voir leurs ouvriers venir exercer un droit de contrôle, à titre d'actionnaires, dans l'administration de la société.

D'autre part, contrairement à ce qu'on aurait pu croire, la loi n'a pas trouvé meilleur accueil du côté ouvrier. Il est plus difficile qu'on le croit de persuader l'ouvrier de devenir actionnaire de l'entreprise où il travaille. Généralement il a montré très peu d'empressement à user de cette faculté là où elle lui a été accordée, à telles enseignes qu'il a fallu souvent en arriver à transformer cette faculté en obligation : mais alors on peut avoir quelques doutes sur l'efficacité morale et sociale d'un régime qui créerait des associés par force.

VIII

Les syndicats ouvriers.

Dans les conditions ordinaires, quand l'ouvrier traite *seul* avec le patron, il est placé dans une situation d'infériorité forcée : il ne peut ni défendre, ni même discuter son salaire ; c'est à prendre ou à laisser. Et s'il est affamé, il capitule. Voici par quelles raisons :

1^o Parce que le capitaliste peut attendre tandis que le travailleur ne le peut pas. Celui-ci est dans la situation d'un marchand qui a absolument besoin de vendre sa marchandise : la marchandise ici c'est la main-d'œuvre ;

2^o Parce que l'entrepreneur peut se passer facilement de l'ouvrier quand celui-ci est isolé, tandis que l'ouvrier ne peut pas se passer du patron. On trouve toujours un autre ouvrier ; au besoin on le fait venir de l'étranger ; au besoin même on le remplace par une machine. Mais on ne trouve pas aussi aisément un autre patron ; on ne le fait pas venir du dehors par chemin de fer ou par bateau ; on n'a pas trouvé le secret de le remplacer par une machine ;

3^o Parce que l'entrepreneur est mieux au courant de la situation du marché. Il voit de plus haut et de plus loin et surtout il lui est bien facile de s'entendre avec ses collègues ou tout au moins de savoir ce qu'ils font.

Mais tout change du jour où l'ouvrier peut constituer une association avec ses camarades du même corps de métier, car l'égalité de situation se trouve rétablie jusqu'à un certain point :

1^o Parce que l'association donne à l'ouvrier le moyen de refuser son travail en le soutenant pendant ce temps à l'aide des cotisations des associés. Si l'association a des fonds suffisants, elle crée une caisse de chômage pour empêcher ces capitulations par la famine dont nous venons de parler ;

2^o Parce qu'elle solidarise tous les ouvriers d'une industrie, en sorte que le patron ne peut plus traiter avec un seul mais avec tous. Au contrat de salaire individuel, qui n'a que l'apparence d'un contrat, vient se substituer le *contrat collectif* ;

3^o Parce qu'elle leur procure au bureau de renseignements et des directeurs compétents et expérimentés, capables de se rendre compte de la situation aussi bien que les patrons eux-mêmes, et qui empêchent les ouvriers de faire de fausses manœuvres.

Donc, aux économistes qui déclarent qu'il n'est pas au pouvoir des syndicats ouvriers de fixer un taux des salaires, il faut répondre qu'ils n'ont pas cette prétention, mais qu'ils veulent seulement obtenir le salaire tel que le comporte l'état général du marché — et non plus tel que le leur imposaient certaines circonstances accidentelles et perturbatrices, par exemple le fait de n'avoir pas diné, ou d'avoir une nombreuse famille à nourrir.

Pourtant ce droit de s'entendre et de s'associer, les ouvriers ne l'ont conquis que récemment.

Sans doute, les associations professionnelles ouvrières remontent loin — non aux corporations du moyen âge qui n'étaient généralement composées que de maîtres (les maîtrises) et dont il faudrait plutôt chercher les successeurs dans les syndicats patronaux d'aujourd'hui — mais aux *compagnonnages* et, par delà le moyen âge, aux associations ouvrières de Rome et de l'antiquité. Mais cette institution

vénérable fut abolie, du moins en France, par les lois de la Révolution et, en tant que survivance de l'ancien régime, elle subit le même sort que les corporations de maîtres. Ce fut seulement un siècle plus tard que la loi célèbre du 21 mars 1884, due à l'initiative de Waldeck-Rousseau, restitua aux ouvriers (et aux patrons aussi) le droit de former des associations qui sont désignées en France sous le nom de *syndicats professionnels*. A remarquer qu'à cette date le droit de s'associer pour défendre leurs intérêts professionnels, ainsi reconnu aux ouvriers et patrons, constituait pour eux un véritable privilège puisqu'il était refusé à tous les Français pour tout autre motif.

Pour être légalement constitués, ces syndicats ne doivent comprendre que des membres *exerçant une profession et la même profession*. Il est certain que, dans la pensée du législateur, les syndiqués ne devaient appartenir qu'à l'industrie, au commerce et à l'agriculture, ce qui excluait les professions libérales et les employés de l'Etat. Mais ceux-ci ont vivement réclamé le droit de se syndiquer.

En ce qui concerne les professions libérales, l'agitation n'a pas été longue : une loi spéciale a reconnu aux médecins le droit de se syndiquer et on ne fait plus guère de distinction aujourd'hui.

Pour les employés de l'Etat, au contraire, on sait à quelle véhémence controverse cette question a donné lieu depuis quelques années.

Pourtant le droit d'association étant devenu le droit commun depuis la loi de 1901 pour tous les citoyens français, sans distinguer s'ils sont ou non fonctionnaires, s'ils exercent ou non une profession, et l'association de droit commun conférant à peu près les mêmes droits que l'association, on ne s'explique guère l'acharnement qu'on met à réclamer celle-ci. Mais c'est précisément parce qu'elle a été refusée qu'elle est devenue une sorte de drapeau des revendications des fonctionnaires mécontents ; elle symbolise aussi une soi-disant communauté d'intérêts avec le prolétariat.

Pour fonctionner légalement et sans s'exposer à être dis-

sous par les tribunaux, les syndicats doivent s'occuper uniquement des intérêts professionnels. Ils n'ont pas le droit de faire des opérations commerciales ou industrielles et de jouer le rôle des sociétés coopératives de production, de consommation ou de crédit. Cependant par une loi récente leur capacité économique a été élargie : ils peuvent se livrer à la fabrication et à la vente de produits concernant leur profession.

Les syndicats ouvriers se groupent en *Fédérations* — soit par catégories d'industries (par exemple *Fédération des Travailleurs du Livre* ; — soit par circonscriptions régionales (*Bourses du Travail*).

Et ces Fédérations se groupent à leur tour en une Confédération Générale du Travail, la fameuse C. G. T. qui — précisément parce qu'elle rassemble des ouvriers de tous les métiers a l'ambition d'élever au-dessus des intérêts corporatifs les intérêts communs à toute la classe ouvrière (voir ci-dessus *Le Syndicalisme* p. 475).

L'action syndicaliste vise à la fois à des résultats immédiats, et à d'autres à plus longue portée.

Comme articles principaux du programme syndicaliste, indiquons seulement ceux-ci :

1^o Faire accepter aux patrons le syndicat comme seul intermédiaire entre eux et leurs ouvriers pour toutes les relations et pour la signature de conventions collectives, et réclamer un droit de contrôle dans chaque entreprise sur tout ce qui concerne le travail ; (1)

2^o Maintenir un salaire minimum, dit tarif syndical, au-dessous duquel les patrons ne pourront descendre sans être menacés de grève et au-dessous duquel il sera interdit aux ouvriers d'accepter du travail ;

3^o Imposer aux ouvriers la fidélité au syndicat en sanctionnant cette fidélité par la mise en quarantaine des réfractaires, c'est-à-dire de ceux qui refusent d'adhérer au syndicat, et, à

(1) En Italie et Norvège des lois ou projets de loi ont déjà été déposés par le gouvernement pour établir ce « contrôle ouvrier » dans les usines.

plus forte raison, des renégats, c'est-à-dire de ceux qui l'ont quitté ;

4^e Et comme but ultime : abolition du salariat et du patronat et gouvernement économique remis entre les mains du Travail (1).

IX

Les grèves.

La grève, c'est-à-dire le refus de travail, est généralement considérée comme l'unique but et la fonction essentielle du syndicat : mais c'est une grave erreur. Un syndicat bien organisé peut remporter des victoires sans faire de grèves — tout comme un général sans gagner de batailles — et ce sont même les mieux organisés et les plus puissants qui font le moins de grèves. Néanmoins, c'est bien la grève qui constitue l'*ultima ratio*, mais seulement après que tout autre moyen a échoué. Qu'est-ce en effet que la grève ? Ce n'est pas simplement le fait de se refuser à travailler, car un tel acte n'a jamais été puni par la loi. Ce n'est pas le fait d'abandonner le travail commencé, car la résiliation du contrat de travail, comme de tout contrat fait sans terme fixé, est de droit. C'est un *moyen de contrainte* exercé par les salariés sur le patron pour le forcer à modifier certaines conditions du travail, par exemple relever le salaire convenu ou diminuer le temps de travail. Ce n'est pas le seul moyen de contrainte : il peut y en avoir d'autres, tels que le sabotage — mais ici la coercition consiste dans l'interruption brusque du travail et dans le préjudice qui en résulte pour l'entrepreneur. Ce moyen n'est d'ailleurs efficace qu'autant qu'il est exercé collectivement par un grand nombre d'ouvriers, tous ceux

(1) Ajoutons toutefois : et des autres représentants des intérêts nationaux. C'est ainsi que dans le *Conseil Economique du Travail*, que la C. G. T. avait institué, elle a fait place, à côté des délégués des Syndicats, à ceux des coopératives de consommation et des Fédérations d'ingénieurs et de fonctionnaires.

de l'usine sans exception, et même, si possible, par tous les ouvriers de la même industrie, afin que les patrons ne puissent s'aider les uns les autres — ou même enfin, auquel cas il atteindrait son efficacité maximum, par tous les ouvriers de toutes les industries, ce qui constitue la grève générale. Ce qui caractérise donc la grève, c'est la *coalition* : c'est même là sa seule dénomination juridique.

La grève doit donc être considérée comme un moyen de guerre puisqu'elle a pour but d'obtenir par la contrainte ce qui n'a pu être obtenu de bon gré. Et d'ailleurs la tactique de la grève tend de plus en plus à se régler sur celle de la guerre : — ouverture des hostilités sans déclaration préalable pour frapper à l'improviste ; — organisation d'un état-major qui est fourni par le syndicat ou la Confédération Générale du Travail : — installation d'un quartier général qui est la Bourse du travail, avec un service d'intendance, des « soupes communistes » pour alimenter les grévistes et leurs familles ; — évacuation des enfants sur d'autres villes pour ménager les ressources ; — établissements de sentinelles et de piquets (*picketing*) aux abords des usines pour empêcher les non-grévistes, les jaunes, d'entrer, ou même aux abords des gares pour les empêcher d'arriver : — et, finalement, trop souvent lutte à main armée, soit contre les « jaunes » parce que les ouvriers les assimilent aux traîtres passés à l'ennemi en temps de guerre, soit contre les troupes chargées de protéger les non-grévistes, parfois même incendie des usines ou, selon la nature des grèves, chemins de fer barrés, villes plongées dans les ténèbres — ne reconnaît-on pas là tous les aspects de la guerre ? D'ailleurs, c'est parfaitement ainsi que le parti ouvrier et syndicaliste comprend la grève : il y voit la forme-type de la lutte de classes. Au reste, la grève est employée aujourd'hui non plus seulement dans les conflits entre patrons et ouvriers, mais aussi dans les conflits d'ordre politique : c'est ainsi que plusieurs fois déjà, en Suède et en Belgique, la classe ouvrière a décrété la grève générale pour obtenir le suffrage universel.

On ne s'étonnera donc pas que la grève, ou plus générale-

ment la coalition, ait constitué par tout pays, et jusqu'à une époque récente, un délit spécialement frappé par les lois pénales. Cependant, en France, le droit de grève a été reconnu avant le droit d'association, car la loi abolissant les pénalités contre les grèves est du 25 mai 1864 tandis que celle reconnaissant le droit d'association professionnelle n'est que du 21 mars 1884. Aujourd'hui personne ne conteste plus la légitimité de la grève, et il faut rendre cette justice aux économistes de l'école libérale qu'ils ont été les premiers à la proclamer, longtemps avant qu'elle eût été légalement reconnue. Pourquoi? Mais parce que, même si l'on considère la grève comme un attentat à la solidarité sociale, comme un acte de guerre, néanmoins, il faut bien reconnaître à la classe ouvrière le droit de défendre ses intérêts par ses propres forces, à défaut de tribunaux pouvant statuer sur les conflits entre le capital et le travail — de même qu'en cas de conflits internationaux, à défaut de Cour suprême pour les résoudre, il faut bien reconnaître aux peuples le droit de guerre pour défendre leur indépendance ou leur honneur. Au reste, il serait d'autant plus injuste de refuser le droit de coalition aux ouvriers qu'il est impossible de le refuser aux patrons; en effet, toute loi punissant le délit de coalition ne frappe en réalité que les ouvriers, Car si la loi peut empêcher effectivement les ouvriers de prendre les mesures nécessaires à l'organisation de la grève, telles que convocations, réunions, manifestations diverses, elle est tout à fait impuissante à empêcher quelques patrons de se réunir chez l'un d'eux et de s'entendre pour abaisser les salaires (1). Adam Smith avait déjà fait remarquer qu'entre les patrons

(1) Le *lock-out*, qui était très usité en Angleterre, ne s'est introduit en France que tout récemment et assez timidement (en 1906 dans l'industrie des chaussures à Fougères). Le *lock-out* a surtout pour but de répondre à une manœuvre des grévistes qui s'appelle la *grève par échelons* ou la *grève tampon* et qui consiste à décréter la grève d'abord dans une seule usine, puis, quand celle-ci a capitulé, dans une autre, et ainsi de suite, les grévistes étant successivement entretenus par les camarades qui continuent à travailler. Le *lock-out* déjoue cette tactique en supprimant d'un même coup les salaires de tous les ouvriers de l'industrie visée, dans la même région.

il y a toujours un état de coalition tacite et d'autant plus facile qu'ils sont moins nombreux. S'il n'y a pas de contre-poids du côté des ouvriers, ceux-ci seront nécessairement opprimés.

Cependant il y a certains cas dans lesquels la grève apparaît comme si dangereuse pour la sécurité publique que la question se pose de savoir si, exceptionnellement, le caractère délictueux et les pénalités ne devraient pas être maintenus.

Ce danger ne se présente pas seulement pour les fonctions publiques; les services de l'Etat, mais pour tous les «services publics», au sens large de ce mot, et dont l'interruption est beaucoup plus préjudiciable à la sécurité publique que celle de telle ou telle catégorie de fonctionnaires administratifs : par exemple, la distribution de l'eau, ou l'éclairage dans les villes, ou le service des chemins de fer, alors même que ces chemins de fer sont entre les mains de Compagnies privées. L'interruption du service des chemins de fer n'est pas moins grave que la grève des Postes, puisque les Postes ne peuvent fonctionner sans les chemins de fer (1).

C'est une question encore très débattue que celle de savoir si les grèves peuvent exercer une action efficace pour la hausse des salaires. Les économistes de l'école libérale ne sont pas disposés à l'admettre puisqu'ils croient que le taux des salaires est, tout comme le prix des marchandises, déterminé par des lois naturelles qui dominent de très haut tous les marchandages et disputes des parties intéressées. Néanmoins, nous ne croyons pas qu'on puisse contester que ce moyen violent n'ait contribué à relever le taux des salaires — et surtout à réduire la durée de la journée de travail, car ici ce qu'on appelle l'action des lois naturelles serait vrai-

(1) Dans beaucoup de pays il y a des lois qui punissent les grèves dans les services publics — en Hollande, Italie, Russie, pour les chemins de fer, en Angleterre pour l'eau et la lumière et pour toute grève qui peut porter atteinte à la vie ou à la propriété. En France il y a eu de nombreux projets de loi mais que les protestations des syndicats ont tenu en échec.

ment inintelligible. Il ne faut pas juger de l'efficacité des grèves seulement par la proportion des grèves ayant réussi ou échoué que donnent les statistiques. Une seule grève qui réussit peut faire augmenter les salaires dans une foule d'industries. Et d'ailleurs ce qui agit pour relever le taux des salaires c'est moins la grève elle-même que la crainte toujours imminente de la grève.

Ceux qui nient l'efficacité des grèves pour accroître le salaire font remarquer que la hausse des salaires a été au moins égale ou supérieure pour les salariés qui n'ont jamais fait grève et même qui n'ont point de syndicats organisés : par exemple, pour les ouvriers agricoles et les domestiques. — Mais pourquoi? Parce que ceux-ci ont bénéficié indirectement de la hausse des salaires dans les autres industries où les ouvriers sont organisés. Si les salaires ont monté à la campagne c'est parce que les ouvriers des campagnes les ont quittées pour aller chercher à la ville de plus hauts salaires. Et, de même, les gages des domestiques suivent le taux des salaires industriels. En sorte que ce sont, en définitive, les métiers organisés qui deviennent les régulateurs du marché du travail, tandis que, jusqu'à présent, c'est au contraire la foule des misérables qui pesait sur ce marché — et c'est là un immense progrès, économique et moral.

On dit aussi que les ouvriers perdent plus qu'ils ne gagnent à la grève, même quand la grève a été victorieuse. On veut dire par là que les salaires qu'ils perdent par suite du chômage, les petites économies qu'ils sont obligés de dépenser pour vivre, ou les dettes qu'ils contractent chez leurs fournisseurs, font plus que compenser l'accroissement de salaire qu'ils peuvent conquérir. Mais les calculs que l'on a faits dans les Offices du Travail de France et d'Italie démontrent arithmétiquement que cet argument est inexact et qu'au contraire, les accroissements de salaires obtenus par les grévistes, en supposant même qu'ils ne durassent qu'un an — supposition certainement trop défavorable aux ouvriers, car les augmentations une fois acquises sont le plus souvent

définitives — laissent un bénéfice assez considérable, même déduction faite des salaires perdus (1).

Il est vrai qu'on peut répliquer que rien ne prouve que les ouvriers ne pussent gagner autant ou plus — et sans pertes — par des négociations amiables, et on peut citer l'exemple de l'Angleterre où la plus grande partie, les neuf dixièmes des augmentations de salaires, sont obtenus par des négociations amiables entre ouvriers et patrons. Mais on oublie que si ces négociations aboutissent c'est le plus souvent parce que les ouvriers anglais sont puissamment organisés et que leurs grèves sont redoutables !

Le misérable salaire des femmes ouvrières paraît bien tenir, au moins en partie, au fait qu'elles ne font jamais grève et qu'on sait qu'elles ne la feront pas.

C'est une question difficile aussi que celle de savoir quelle influence peuvent avoir les grèves sur le prix des produits et par suite quelle répercussion sur les consommateurs. C'est une opinion très répandue que cette action est réelle et c'est même à elle qu'on attribuait pour une bonne part la hausse des prix déjà antérieure à la guerre. Mais ce n'est nullement démontré. Sans doute, on peut constater souvent un parallélisme entre le mouvement des grèves et le mouvement des prix, mais dans ces cas il est très possible que, contrairement à ce qu'on croit, ce soit le second qui agisse sur le premier. La hausse des prix, en effet, agit comme un ressort sur les grèves de deux côtés à la fois — en élevant le coût de la vie et en augmentant les profits — d'où il résulte que les ouvriers sont plus pressés de demander une augmentation de salaire et ont d'autant plus de chance de l'obtenir. On ne peut nier qu'il n'y ait certaines industries où la hausse des salaires, consécutive à des grèves, n'entraîne une hausse des prix — notamment dans la construction des maisons en ces dernières années, et parce que là il y a un monopole — mais ce n'est pas une raison pour croire que les grèves puissent déterminer une *hausse générale des prix*.

(1) Voir notre livre *Institutions de Progrès Social*.

Au reste, nulle cause autre qu'une variation dans la valeur de la monnaie ne peut avoir un effet général sur les prix (p. 75).

Pourtant, dit-on, toutes les fois qu'une grève aboutit à une augmentation de salaire, ce qui est un cas très fréquent, ne faut-il pas que cette augmentation soit prise quelque part ? — Nullement ! elle peut se trouver compensée par une diminution des profits ou par une réduction du coût de production : rien n'a fait plus progresser le machinisme que les grèves.

X

La conciliation et l'arbitrage.

Puisque les conflits internationaux, qui autrefois ont provoqué des guerres incessantes, tendent aujourd'hui à être résolus par la conciliation et l'arbitrage déjà dans un assez grand nombre de cas — pourquoi de même dans les conflits entre le capital et le travail, à la solution brutale par la grève, c'est-à-dire au droit du plus fort, n'essaierait-on pas de substituer la même institution ? Et, en effet, c'est bien à cela qu'on travaille par tout pays.

Il faut soigneusement distinguer la *conciliation* et l'*arbitrage*. Ces deux institutions, quoique ayant souvent les mêmes organes, diffèrent par des caractères essentiels :

a) Par le moment où elles fonctionnent. La conciliation agit avant que le conflit n'éclate et afin de le prévenir. L'arbitrage n'intervient généralement qu'après que le conflit a assez duré et afin de le résoudre ;

b) Par la procédure. Dans la conciliation, les deux parties sont en présence pour causer et s'efforcent de se convaincre l'une l'autre. Dans l'arbitrage, il y a toujours un tiers pris en dehors des parties : c'est l'arbitre, et c'est celui-ci que chacune des parties s'efforce de convaincre, comme les plaideurs le juge ;

c) Mais surtout par leurs résultats. Dans la conciliation, les

parties ne s'engagent à rien : si elles ne réussissent pas à se convaincre l'une l'autre, elles se retirent et il n'y a rien de fait. Dans l'arbitrage, une solution intervient nécessairement et elle est nécessairement acceptée d'avance par les deux parties — tellement qu'il est de règle, là du moins où les ouvriers comprennent ce que c'est que l'arbitrage, que du jour où l'arbitrage est accepté, et sans attendre la décision les grévistes reprennent le travail.

De ces différences il résulte que l'arbitrage est bien plus grave que la conciliation et sera bien plus difficilement accepté par les parties, puisqu'il implique leur abdication absolue entre les mains d'un tiers. Mais, par la même raison, il est aussi bien plus efficace. On est donc tout naturellement conduit à se demander si on ne pourrait pas l'imposer aux patrons et aux ouvriers ?

Dans plusieurs pays, on a institué des tribunaux d'arbitrage obligatoire (1), mais entre le rôle du juge dans les procès civils et le rôle du juge dans les conflits entre le Capital et le Travail, il y aura toujours cette différence capitale que le premier doit juger d'après une loi écrite ou tout au moins d'après des principes de droit généralement admis, tandis que, dans les conflits économiques, le juge n'a aucun critérium. Voici un ouvrier qui réclame un salaire de 5 francs et le patron qui déclare ne pouvoir lui en donner que 4, Quelle est, je ne dirai même pas la loi écrite, mais la loi économique, la loi morale, sur laquelle l'arbitre motivera sa sentence ? — Le juste salaire ? Mais quel est-il ? Nous avons vu (ci-dessus. p. 337) quelles difficultés présentait un tel problème. Faut-il prendre pour norme les besoins de l'ouvrier ?

(1) Il existe en Nouvelle-Zélande un tribunal d'arbitrage obligatoire. C'est un véritable tribunal à la juridiction duquel personne ne peut se soustraire. Cette institution (loi du 21 décembre 1894), adoptée successivement par les autres Etats d'Australie, a donné longtemps de bons résultats : on se flattait qu'elle ferait régner la paix sociale. Mais elle commence aujourd'hui à provoquer une vive hostilité non seulement du côté des patrons qui se voient imposer un salaire officiel par la Cour d'arbitrage, mais du côté des ouvriers eux-mêmes qui ne veulent plus être privés du droit de grève et ont refusé plusieurs fois déjà d'obtempérer à la décision arbitrale.

ou les bénéfices de l'entrepreneur ? ou simplement la coutume ? Les économistes depuis des siècles s'évertuent en vain sur ces problèmes. Alors que fera l'arbitre ? Il coupera la pcire en deux, comme on dit. Et voilà pourquoi l'arbitrage est généralement réclamé avec le plus d'insistance par celle des deux parties qui a le moins de droits, car celle-ci a tout à gagner et rien à perdre. L'arbitrage avantage presque toujours les mauvais plaideurs : s'il est accepté des deux parties c'est bon, mais non s'il est imposé (1).

On s'est demandé si, à défaut de l'arbitrage obligatoire, on ne pourrait pas au moins rendre obligatoire la tentative de conciliation, c'est-à-dire la comparution des parties devant un conseil élu, comme elle est obligatoire d'ailleurs dans les procès civils, et aussi imposer une enquête ? Les parties resteraient libres de ne pas s'entendre, mais le simple fait de leur mise en présence et la publicité de l'enquête pourraient donner quelques bons résultats.

Mais il ne suffira pas, pour éviter les conflits, d'organiser des conseils de conciliation ; il faudrait des organes permanents mettant en rapport les patrons et ouvriers et permettant à ceux-ci d'exercer sur l'industrie cette part de contrôle à laquelle ils mettent plus de prix encore qu'à une augmentation de salaires et qu'ils réclameront plus impérieusement que jamais après la guerre. C'est ce qu'on a essayé de faire en France par l'institution de Conseils du Travail mais sans avoir réussi à leur donner une forme d'activité suffisamment définie. Et c'est ce qu'on se propose de faire en Angleterre par l'institution de *conseils industriels permanents* (à deux

(1) En France, une loi du 27 décembre 1893 a constitué l'arbitrage et la conciliation — facultatifs d'ailleurs — sous une forme assez timide. C'est le juge de paix qui est chargé d'inviter les parties à s'entendre. Il ne peut intervenir d'office que s'il y a grève déclarée, sinon ce n'est que sur la demande de l'une des parties. Si les deux consentent, elles nomment des délégués qui discutent en présence du juge de paix. Si la discussion ne peut aboutir, le juge de paix propose de nommer un arbitre (jamais lui, en aucun cas : il n'aurait aucune compétence technique) ; les parties sont libres d'accepter ou de refuser. Mais cette loi n'a donné que des résultats médiocres, il n'est même pas exagéré de dire qu'elle a échoué.

degrés, régionaux et nationaux), composés de délégués élus moitié par les patrons, moitié par les ouvriers, et assistés par un représentant de l'Etat avec voix simplement consultative. Ils constitueraient une sorte de gouvernement parlementaire dans l'industrie. Néanmoins, les Conseils Whitley, comme on les appelle du nom de l'auteur de la loi, n'ont pas donné les résultats espérés. Le mécanisme le plus ingénieux ne donnera pas la paix sociale s'il n'est mû par un esprit nouveau, le sentiment d'une solidarité d'intérêts entre des groupements antagonistes.

XI

La protection légale des salariés.

La réglementation du travail constitue le domaine propre de ce qu'on appelle *la législation ouvrière*. Depuis un demi-siècle environ l'intervention des législateurs, en vue de protéger les salariés, s'est prodigieusement développée par tout pays (1). Voici les principaux cas :

§ 1. Limitation de la durée du travail.

La réduction de la journée du travail est une des réformes auxquelles on attache le plus d'importance de nos jours et qui, avant la guerre, était célébrée à chaque Premier Mai par une grande manifestation internationale. Les socialistes y voient le moyen d'émanciper l'ouvrier, de le libérer pour partie de l'exploitation patronale, de lui permettre de se préparer à lutte sociale et politique. Les ouvriers y voient le moyen de travailler moins, sans réduction de leur salaire, et, au contraire, avec chance de hausse, grâce à la raréfac-

(1) On sait que par le Traité de Versailles a été constitué, à côté de la Société des Nations, un Bureau International du Travail, qui a aussi son siège à Genève, et qui a pour mission de contrôler et d'intensifier la législation ouvrière par tout pays.

tion de la main-d'œuvre causée par la réduction du nombre d'heures de travail. Mais ce qu'il faut y voir surtout c'est le moyen de relever le niveau intellectuel, moral et même physique de l'ouvrier, en lui assurant les loisirs nécessaires pour se *recréer*, selon la forte signification que comporte ce mot, c'est-à-dire pour cesser d'être une machine à produire et pour devenir un homme pendant un certain nombre d'heures par jour. La vie professionnelle n'est pas tout : la vie de famille, la vie civique, la vie intellectuelle veulent du temps aussi. Une longue journée de travail, ne fût-elle même que de dix heures, oblige à commencer le travail trop matin : l'ouvrier, qui très souvent habite loin de la fabrique, ce qui est d'ailleurs très désirable, doit se lever avant le jour et quitter la maison sans avoir eu le temps de déjeuner, et bien moins encore, s'il s'agit de la femme ouvrière, a-t-elle le temps de faire le ménage. C'est un régime très contraire à l'hygiène et très favorable à l'alcoolisme. Du même pour la rentrée du soir. Une des causes de l'échec du mouvement des Universités populaires a été certainement la journée de travail trop longue qui ne laissait venir les ouvriers que trop tard et trop fatigués pour écouter (1).

La question se pose d'une façon différente suivant qu'il s'agit de *l'enfant*, de la *femme* ou de *l'homme*.

a) En ce qui concerne l'enfant, tous les pays civilisés, sauf quelques rares et honteuses exceptions, sont aujourd'hui d'accord pour interdire le travail des enfants dans les usines. La limite d'âge seule varie. En Angleterre, elle est de 12 ans. En France, elle est de 13 ans, parce que c'est l'âge où se termine l'enseignement obligatoire et où l'enfant doit avoir reçu son certificat.

Il serait très désirable que l'âge légal de travail, la majo-

(1) Une grande amélioration serait « la journée anglaise », c'est-à-dire de supprimer le repas de midi avec l'intervalle de près de deux heures qu'il comporte, ce qui permettrait à l'ouvrier de ne partir pour la fabrique que deux heures plus tard ou de rentrer chez lui deux heures plus tôt. L'utilisation des loisirs, qui est le principal avantage du régime des courtes journées, n'est guère possible qu'à cette condition.

rité industrielle, comme on dit, fût relevé jusqu'à 14 ans de même qu'en Suisse et en Autriche, parce que l'âge de 13 ans est prématuré, non seulement pour commencer le travail industriel, mais aussi pour clôturer l'instruction primaire. Malheureusement, d'autre part, l'état déplorable de la natalité en France rend bien dangereuse l'adoption d'une réforme qui aurait pour résultat d'aggraver les charges des parents en prolongeant la période pendant laquelle l'enfant dépense sans gagner. Entre ces deux périls nationaux également graves — risque de voir dégénérer la génération présente, risque de supprimer les générations à venir — on pourrait essayer d'un régime transactionnel : intercaler entre l'âge de 13 ans et celui de 16 ou même 18 ans une période d'apprentissage où le travail à la fabrique *rétribué* et l'instruction professionnelle pourraient aller de front, un certain nombre d'heures par semaine étant réservé obligatoirement à cet enseignement.

b) En ce qui concerne les femmes, la question est déjà plus difficile. Quelques esprits absolus voudraient que, tout comme les enfants, elles fussent exclues des fabriques. Et ils ne manquent pas de bons arguments — le foyer de famille détruit, l'effroyable mortalité des enfants abandonnés, les dangers de la vie à l'usine pour la moralité et pour la santé de la jeune fille et de la femme, et même, pour l'ouvrière enceinte, le risque d'avortement ou d'enfants mort-nés ! Mais, en sens contraire, il faut dire qu'à une époque où l'on parle plus que jamais de l'émancipation de la femme et de l'égalité des sexes, il serait vraiment monstrueux de frapper toutes les femmes d'une sorte d'incapacité de gagner leur vie par leur travail : elles ont déjà assez de peine à la gagner honnêtement, sans qu'encore on leur ferme les portes des usines ! Et si l'on commettait l'imprudence de restreindre cette incapacité de travail aux femmes mariées ou mères, laissant la liberté de travail pour les autres, ce serait pire, car il est certain qu'on porterait au mariage et à la maternité un coup funeste — plus dangereux en France qu'en tout autre pays.

Mais le droit au travail pour les femmes étant admis, restent diverses mesures de protection du travail féminin instituées avant la guerre dont la principale est l'interdiction du travail pendant une période de quelques semaines avant et après l'accouchement. Le travail des femmes à la fabrique, quand elles sont en état de grossesse, provoque de fréquentes fausses couches ; et même quand l'enfant vient à terme, très souvent il naît rachitique. De plus, tant que les enfants sont en bas âge, le travail de la mère en fabrique entraîne nécessairement l'allaitement artificiel et, par voie de conséquence, une extraordinaire mortalité de la population infantile ouvrière dans certains quartiers ouvriers (jusqu'à 30 p. 0,0 des nouveau-nés dans l'année qui suit la naissance ! au lieu de 11 p. 0,0 pour l'ensemble de la France). En ce qui concerne la femme elle-même, le travail repris tout de suite après les couches peut causer des désordres graves. Toutefois la loi ferait plus de mal que de bien, et même la femme chercherait à s'y dérober, si elle devait impliquer la perte du salaire durant le repos des couches, précisément au moment où la mère a besoin de se mieux nourrir. On ne peut non plus imposer au patron l'obligation de payer ce salaire, car alors les femmes mariées risqueraient de ne pas trouver de travail. Il ne restait donc qu'une solution : c'est de mettre à la charge de l'Etat (1) le salaire de la femme durant cette période critique. C'est ce qu'a fait la loi du 19 juin 1913.

c) Pour les hommes adultes le principe de la limitation légale, c'est-à-dire obligatoire, a eu bien plus de peine à l'emporter sur les arguments de l'école libérale. A quoi bon, disait-elle, faire intervenir la loi quand il s'agit d'hommes majeurs qui sont les meilleurs juges de leurs intérêts et de

(1) A défaut de l'Etat, des sociétés dites *Mutualités maternelles* (quoique l'assistance y ait plus de part que la mutualité) s'occupent de fournir aux mères ouvrières les secours nécessaires pendant cette période. Et leur efficacité s'est manifestée admirablement par une diminution notable de la mortalité infantile.

Les femmes sociétaires peuvent cumuler ces secours avec les allocations de l'Etat parce que les allocations versées par les *Mutualités maternelles* sont censées ne représenter que l'équivalent des primes qu'elles ont versées.

l'emploi de leur temps? qui d'ailleurs, là où ils sont syndiqués, disposent de moyens suffisants pour faire réduire la journée de travail. La preuve c'est que dans les pays où les journées sont les plus courtes, Angleterre, Etats-Unis, Australie, il n'y a pas de loi générale qui impose la limitation. — C'est vrai mais tous les pays n'en sont pas arrivés à ce degré d'organisation et il est même à remarquer que, précisément, cette organisation syndicale ne peut se constituer si la classe ouvrière ne dispose de loisirs suffisants, en sorte qu'au lieu de dire que l'organisation syndicale peut dispenser de la limitation légale, il serait plus vrai de dire qu'une limitation légale du travail est souvent la condition préalable de l'organisation syndicale.

Quant à l'argument du libre choix, il suffit de répondre qu'étant donné le régime de la grande industrie, cette liberté n'existe nullement. L'ouvrier doit entrer à l'usine et en sortir quand sonne la cloche : il est obligé de subir, quelle que puisse être sa volonté personnelle, le nombre d'heures de travail qui est imposé non pas seulement par le règlement de l'usine, mais par l'usage ou par la concurrence non moins tyranniques de la loi. Dès lors la question de liberté est plus en jeu, et il s'agit simplement de considérer si la réduction de la journée de travail est favorable au bien-être de la classe ouvrière, voire même indispensable au progrès de la Nation. Or l'expérience des pays où elle est déjà réalisée paraît décisive.

Après l'objection de principe, voici celle pratique : c'est que cette diminution de la journée de travail aura pour effet nécessaire d'entraîner une diminution de production et une diminution de salaire. — A cela on peut répondre que des ouvriers, moins surmenés, ayant plus de loisir pour se développer intellectuellement, moralement, physiquement aussi, pourront produire davantage ; et s'ils produisent davantage, il n'y a pas de raison pour que leur salaire diminue.

Toutefois, il ne faut pas pousser cette thèse à l'absurde et prétendre, comme les syndicalistes sont trop enclins à l'affirmer, que moins on travaillera et plus on produira ! Il faut

prendre garde surtout de ne pas faire valoir, comme ils le font fréquemment, des arguments contradictoires en affirmant, d'une part, que les courtes journées rendront le travail plus productif et, d'autre part, que les courtes journées donneront plus de travail à tous et supprimeront le chômage. Car il est bien évident que si les ouvriers, quoique travaillant moins, produisent autant, on n'aura pas besoin d'employer un plus grand nombre d'ouvriers ! Il faut choisir entre ces deux arguments.

En fait, nous voyons que les pays où sont pratiquées les plus courtes journées (Australie, Etats-Unis, Angleterre) sont en même temps les pays à plus hauts salaires et à plus grande production. Seulement, pour que la diminution de la durée du travail donne ces beaux résultats, il faut certaines conditions qui ne sont pas remplies par tout pays (1) : — a) Il faut d'abord que les ouvriers consentent à *intensifier* leur travail de façon à compenser la réduction de durée. Or, les ouvriers, en France par exemple, ne le veulent point, car ils prétendent qu'en ce cas ils se fatigueraient autant et feraient gagner le patron. Ils veulent que la réduction du travail oblige celui-ci à embaucher un plus grand nombre d'ouvriers, ce qui, à ce qu'ils croient, supprimerait le chômage et ferait monter les salaires ; — b) Il faut que les ouvriers, alors même qu'ils aient la bonne volonté de fournir plus de travail en moins de temps, soient capables de le faire, car cette intensification suppose une endurance et une énergie dont toutes les races ne sont pas douées. L'ouvrier français ne semble pas pouvoir conduire à la fois autant de métiers que l'ouvrier américain ; — c) Il faut enfin que l'outillage soit assez perfectionné pour permettre l'intensification du travail et même pour l'imposer : il faut que la machine soit en mesure non seulement de suivre, mais de devancer l'ouvrier. Or, ceci est l'affaire des patrons : l'ouvrier n'y peut rien.

(1) Voir un remarquable article, et toujours actuel quoique déjà ancien, de M. le professeur Luio Brentano dans la *Revue d'Economie politique* d'avril 1893 : *Les rapports entre le salaire, la durée du travail et sa productivité*.

C'est la France qui a donné l'exemple, il y a plus d'un demi-siècle, par la loi de 1848 : la limite avait été fixée à douze heures, mais en fait, cette loi, qui avait devancé l'évolution économique, resta longtemps lettre morte. Pourtant dans la grande industrie, avant la guerre, la journée était réduite à neuf ou dix heures.

On sait que les ouvriers réclamaient les *Trois Huit* (huit heures de travail, huit heures de loisir, huit heures de sommeil). C'est le refrain d'une vieille chanson anglaise ; laquelle d'ailleurs comptait non pas trois mais quatre « huit » :

Eight hours to work, eight hours to play,
Eight hours to sleep, eight shillings a day.

Et on sait que chaque Premier Mai de grandes manifestations par tout pays étaient organisées avec grand fracas pour réclamer cette réforme. Elle semblait encore tout à fait prématurée. Et il y avait tout lieu de croire que la guerre aurait pour résultat de l'ajourner longtemps puisque la journée de travail avait été prolongée sans limites au cours de la guerre, dans l'intérêt de la Défense nationale, et qu'après la guerre les nécessités de la reconstruction nationale ne seraient pas moins pressantes. Or, contrairement à ces prévisions, la guerre a eu au contraire pour résultat de faire décréter la journée de huit heures (loi du 23 avril 1919), et cela avec une soudaineté qui a bouleversé toute l'économie nationale, notamment l'exploitation des chemins de fer. Mais les revendications des ouvriers sont devenues si menaçantes dès la fin de la guerre que le gouvernement n'eût pu différer plus longtemps.

D'ailleurs la mesure a été générale pour toute l'Europe et sous la même poussée. De la signature de l'armistice (novembre 1918) à la fin de 1919, au cours de la seule année 1919, il y a 13 pays d'Europe, y compris toutes les nouvelles Républiques, qui ont décrété la limitation à huit heures ; et les autres s'y préparent.

Et même on commence à regarder les huit heures comme un maximum qui devra bientôt être réduit à sept et même six heures. Malheureusement il ne semble pas, jusqu'à pré-

sent du moins, que cette réduction de la journée de travail ait été compensée par une augmentation du rendement horaire. Les ouvriers n'ont même nullement admis la nécessité de cette compensation. Ils rejettent la responsabilité de diminution du rendement sur les défauts de l'organisation et les insuffisances de l'outillage.

§ 2. Garantie d'un minimum légal de salaire.

C'est là une mesure réclamée instamment non seulement par les socialistes mais même par bon nombre de catholiques sociaux.

On pourrait dire en effet qu'il n'est pas plus exorbitant de fixer un taux minimum du salaire qu'un taux maximum de l'intérêt. Mais le danger d'un salaire minimum c'est que s'il est fixé trop bas, il est à craindre qu'il ne ramène à son niveau la moyenne des salaires; et s'il est fixé trop haut, l'autre danger c'est qu'il ne détermine les patrons à ne plus embaucher que les ouvriers dont le travail vaudra plus que ce minimum et à refuser tous les autres, en sorte que tous les mauvais ouvriers, ou novices, ou trop âgés, ou infirmes, ou maladroits, qui aujourd'hui gagnent tout de même leur vie en touchant un médiocre salaire pour un médiocre travail, dorénavant ne trouveront plus d'emploi et tomberont à la charge de l'assistance publique. Cela est si vrai que les législations australiennes ont dû autoriser les salaires au-dessous du taux légal pour les « demi-ouvriers ». Néanmoins, on peut répondre à cette objection que mieux vaudrait peut-être un régime social où les capables toucheraient de bons salaires et où les incapables seraient simplement assistés qu'un régime comme celui d'aujourd'hui où la concurrence des mauvais ouvriers fait trop souvent tomber à leur niveau le salaire des bons ouvriers.

Nonobstant ces difficultés, en plusieurs pays on a fait un pas dans cette voie, en Australie, en Angleterre. Toutefois il ne s'agit pas d'un salaire minimum général inscrit dans la loi, mais d'une tarification des salaires dans certaines

industries — celles qui paraissent spécialement infestées par le *sweating system* (1) — tarification établie par les intéressés eux-mêmes et à laquelle le législateur ne fait que donner force légale. C'est plutôt une sorte de contrat collectif obligatoire.

En France, par une loi, un minimum de salaire a été garanti aux femmes employées dans les industries du vêtement qui font travailler à domicile. La difficulté pratique c'est d'assurer une sanction à cette loi, car les ouvrières généralement préfèrent ne pas porter plainte dans la crainte d'être privées d'ouvrage par les patrons dénoncés. Alors, pour sortir d'embarras, des Liges bénévoles de protection féminine se sont constituées pour veiller à l'exécution de la loi en portant plainte directement.

§ 3. Remplacement du contrat individuel de travail par la convention collective.

Cette réforme est la grosse question du jour et a déjà été formulée en projets de loi dans plusieurs pays, en France, en Italie, etc. On avait remarqué depuis longtemps que les abus du contrat de travail tiennent surtout à l'extrême inégalité des parties contractantes (2) : l'ouvrier offre une marchandise qui ne peut attendre, puisqu'elle n'est autre que sa personne, puisqu'il faut tout à la fois travailler pour pouvoir manger et manger pour pouvoir travailler, tandis que le patron ne perd à l'attente que le manque à gagner et l'intérêt du capital, d'ailleurs minime, qui dort par la vacance de l'ouvrier. Mais la situation change du tout au tout si, en face du capitaliste, se dressent tous les ouvriers qu'il emploie, formant un bloc, et si, de plus, ces ouvriers groupés s'appuient sur des caisses de solidarité qui leur permettent

(1) Le mode de travail dit *sweating system* (système pour faire suer) est celui des ouvriers travaillant à domicile et aux pièces pour le compte d'un patron, généralement simple sous-entrepreneur, qui leur répartit le travail et tire son bénéfice de l'abaissement illimité du prix de façon.

(2) Il y a vingt-trois siècles que Thucydide avait dit : « Il n'est question de justice entre les hommes que quand ils traitent à force égale », (livr. V. chap. LXXXIX).

aussi d'attendre et de marchander. En ce cas, le jeu de la loi de l'offre et de la demande se trouve non pas faussé, mais au contraire rétabli dans les mêmes conditions que pour tous les autres contrats. C'est là ce qu'on appelle le contrat collectif du travail. Jusqu'à présent, il n'avait fonctionné que sous forme de traités de paix à la suite de grèves. Mais pourquoi, au lieu d'intervenir accidentellement et comme dénouement d'un conflit, n'interviendrait-il pas normalement comme mode de constitution du contrat de salaire?

La difficulté c'est que tout contrat implique un échange de volontés, par conséquent l'existence de personnes réelles. Or, comment donner à un groupe d'ouvriers une personnalité juridique et des représentants légaux. Qui signera? et qui sera engagé par les signatures données? Peut-être que demain, ou dans peu de temps, ces ouvriers auront été remplacés par d'autres; ce ne seront plus les mêmes. Dira-t-on qu'ils seront représentés collectivement par le syndicat de leur métier? Oui: c'est bien à cette solution qu'on se raccroche. Mais les syndicats ne groupent qu'une fraction minime de la population ouvrière. Peut-être aucun des ouvriers de l'usine où doit se négocier ce contrat collectif n'en fera-t-il partie. Alors le patron n'aura-t-il pas le droit de répondre — c'est la formule stéréotypée: «Je veux bien traiter avec mes ouvriers, mais non avec des étrangers». Et en admettant même qu'on passe outre à cette difficulté, le syndicat lui-même offrira-t-il plus de garanties? Quelle sera sa responsabilité en cas d'inexécution du contrat? Paiera-t-il des dommages-intérêts en cas d'inexécution? et avec quoi, s'il n'a rien en caisse?

Ce qui rend les patrons très antipathiques au contrat collectif c'est qu'ils ont le sentiment que dans ce contrat nouveau eux seuls seraient moralement et pécuniairement engagés, mais non les ouvriers. Il faut avouer que si les essais de contrat collectif faits jusqu'à ce jour ont donné de bons résultats en Angleterre et même en Allemagne, il n'en est pas de même en France. Très souvent ils ont été violés, les deux parties rejetant l'une sur l'autre la responsabilité de

la rupture. Le contrat collectif ne peut guère être efficace que là où la classe ouvrière est presque tout entière organisée et a acquis la conscience de sa responsabilité, que là du moins où les chefs ont assez d'autorité pour signer au nom de tous et pour forcer les ouvriers à tenir les engagements pris en leur nom.

A parler exactement, la convention collective (car c'est bien ainsi qu'il faut dire : convention et non contrat) n'est pas un vrai contrat de travail, car elle n'oblige point Pierre à travailler pour le compte de Paul, ni ne fixe le prix que Paul doit payer à Pierre. Il se borne à poser certaines règles générales — auxquelles devront se conformer patrons et ouvriers à l'avenir — telles qu'une échelle de salaires, un maximum d'heures de travail, l'obligation de n'embaucher que des ouvriers syndiqués, etc. — et comme on ne peut régler ces conditions pour un avenir illimité, on fixe généralement un terme de deux ou trois ans. C'est comme un cadre dans lequel devront rentrer tous les contrats individuels qui concerneront le même établissement, voire même tous les établissements d'une même industrie ou d'une région, et ainsi le contrat collectif peut s'élargir aux proportions d'une sorte de législation locale, à cela près que cette loi, au lieu d'être votée par le Parlement, le serait par l'entente des syndicats ouvriers et patronaux. Ce serait un acheminement vers le régime qu'on qualifie de *syndicat obligatoire* : on entend par là non pas précisément que tous les ouvriers seront forcés d'adhérer au syndicat, mais qu'ils seront tenus de se conformer à ses décisions.

Evidemment de telles conventions, par le caractère de solidarité qui les distingue, sont en opposition avec l'individualisme : elles tendent à stéréotyper les salaires sans acception de personnes (1). Mais le sacrifice que font par là les ouvriers d'élite à la masse n'est pas sans valeur morale.

(1) Aussi les économistes de l'école libérale se sont-ils parfois exprimés sévèrement sur leur compte. M. d'Eichthal écrivait dans le *Journal des Économistes* (1907) : « La convention collective tend à faire de la médiocrité la règle et la limite de tous ».

XII

Les garanties contre les risques.

Ce n'est pas tout pour le salarié que de toucher un salaire suffisant et de n'être pas soumis à un travail trop écrasant. Il est encore une troisième condition sans laquelle sa vie est pleine d'angoisses : c'est la *sécurité*. A l'homme qui doit vivre au jour le jour il faut une garantie contre les risques qui menacent à chaque instant de lui enlever son travail et par conséquent son pain. Il en est trois qui lui sont communs avec tous les hommes, à savoir *la maladie, la vieillesse et la mort*, et même quatre si l'on compte à part *l'invalidité* — et deux qui sont spéciaux à sa condition et qui sont *les accidents du travail et le chômage*. Cela fait cinq ou six, c'est beaucoup. Et tous ont ce caractère commun de le priver temporairement ou définitivement de son salaire et par conséquent de le réduire, lui ou les siens, à la misère. Or que peut-il faire à lui seul contre tant d'ennemis ! Peu de chose.

Il faut distinguer entre les mesures *préventives* qui ont pour but d'empêcher la réalisation du risque et celles *réparatives* qui ont pour but, au cas où le mal n'a pu être évité, tout au moins de réparer les dommages pécuniaires qu'il a causés. Ce sont ces derniers seulement qui rentrent sous la dénomination d'assurance.

Au point de vue *preventif*, l'ouvrier, par la tempérance et en se conformant aux indications de l'hygiène, dans la mesure où son modique budget lui permettra de les suivre, peut éviter en partie la maladie, retarder l'heure de la vieillesse et même celle de la mort ; mais il n'est guère en son pouvoir d'éviter les deux autres risques, accidents et chômage, car il est évident que l'un et l'autre tiennent à des causes techniques ou sociales qu'il subit, mais qu'il ne peut modifier.

Au point de vue *réparatif*, l'ouvrier peut, tout au plus, par

l'épargne, se ménager quelques ressources pour passer les mauvais jours ou pour vivre sur ses vieux jours. Mais s'il n'a pour cela que la Caisse d'épargne, qui pourra croire qu'elle puisse suffire à assurer à l'ouvrier ou aux siens l'équivalent du salaire enlevé par toutes les fatalités que nous venons d'énumérer, ou même par une seule d'entre elles, telles que la maladie prolongée, l'invalidité résultant d'un accident, ou la vieillesse !

Il y a, il est vrai, des Compagnies d'assurances capitalistes qui assurent contre tous les risques imaginables mais leurs tarifs sont tout à fait inaccessibles à un budget d'ouvrier ; d'ailleurs elles ne recherchent guère la petite clientèle ouvrière.

Si donc l'ouvrier à lui seul est impuissant, ne faut-il pas demander à d'autres de l'aider ? — A qui ? — Au patron et à l'Etat.

1° Au patron, tout au moins en ce qui concerne les risques d'accident et de chômage. Car pour le premier on peut dire que, puisque sous le régime actuel du salariat l'ouvrier n'est qu'un instrument employé au service du patron, celui-ci doit supporter les frais de la casse et de l'usure, de même qu'il supporte ceux de ses machines. Et en ce qui concerne le chômage, on peut dire qu'il dépend dans une certaine mesure du patron de l'éviter en réglant mieux sa production, comme il sait bien le faire d'ailleurs par des ententes et cartels lorsqu'il s'agit pour lui d'éviter la mévente.

Même en ce qui concerne les risques communs à tous les hommes, la maladie, la vieillesse et la mort, une certaine responsabilité peut incomber au patron en tant que le premier a pu être aggravé et que les deux autres ont pu être hâtés par l'insalubrité de la profession : car il n'est que trop certain que pour l'ouvrier les maladies professionnelles sont plus fréquentes et que la vieillesse et la mort viennent beaucoup plus prématurément pour lui que pour les autres classes de la société. Il n'y aurait donc rien d'injuste à faire participer les patrons, pour partie seulement, à l'assurance contre ces derniers risques.

2° A l'Etat, en tant que représentant de la Nation et en vertu de la loi de solidarité sociale qui veut que puisque tous les membres de la société participent aux fruits de la production, tous participent aussi à ses charges nécessaires. Cela est frappant surtout pour le chômage, parce que ce fléau est toujours dû à des causes sociales (voir ci-après, p. 610).

Seulement, lorsque l'Etat prend l'engagement de garantir l'ouvrier contre les conséquences des risques de la vie, n'a-t-il pas le droit, en retour, d'imposer à celui-ci l'obligation de coopérer lui-même dans la mesure de ses ressources à cette assurance — et s'il l'impose à l'ouvrier, ne faut-il pas, par égalité, l'imposer du même coup au patron ? C'est ainsi que l'intervention de l'Etat dans l'assurance conduit logiquement à l'assurance obligatoire.

Ces deux traits — *obligation légale de l'assurance pour les intéressés*, et *collaboration* (par portions variables selon la nature du risque) *de trois facteurs, le salarié, le patron, l'Etat* — caractérisent le système dit allemand parce qu'il a été inauguré dans ce pays par des lois célèbres dont la première date de 1883.

Après ces données générales sur les assurances de la vie ouvrière, voici quelques indications sommaires sur chacune d'elles.

§ 1. La maladie.

C'est le seul des cinq auquel l'initiative privée ait réussi à faire face, dans une mesure à peu près suffisante, par le moyen de l'association. En effet, si la maladie, pour peu qu'elle soit prolongée, fait une terrible brèche dans le budget de l'ouvrier qu'elle frappe individuellement et constitue même une des causes les plus fréquentes du paupérisme, il n'en est pas moins vrai que si l'on prend un assez grand nombre d'hommes, d'âge et de santé moyens, le nombre des journées de maladie ne dépasse pas sept à huit par an. Par conséquent les frais de maladie proprement dits, c'est-à-dire les honoraires du médecin et le prix des médicaments, qui

constitueraient une charge écrasante pour un budget normal d'ouvrier, ne grèvent que faiblement le budget d'une société.

De là, le succès des associations contre les risques de maladie qu'on appelle en France les *sociétés de secours mutuels*. Moyennant une très faible cotisation, ces sociétés garantissent à leurs membres en cas de maladie : — 1^o les frais de traitement, médecin et pharmacien ; — 2^o une indemnité égale à la moitié du salaire ; — 3^o généralement quelques autres avantages, tels que les frais funéraires, de modiques secours pour la veuve et les orphelins ; — 4^o en outre, environ un tiers des sociétés donnent une modeste pension de vieillesse.

Mais ces sociétés n'assurent pas, généralement, les membres de la famille, ni même, pour les hommes, les cas de maladie prolongée.

L'association privée ne paraît donc pas suffisante pour garantir la population ouvrière contre ce risque (1). C'est pourquoi la loi allemande a voulu que l'assurance contre la maladie fût obligatoire pour tous les salariés, en adoucissant cette obligation par l'avantage que nous indiquions tout à l'heure, c'est-à-dire en faisant payer aux patrons un tiers des cotisations. Elle a étendu le bénéfice de cette assurance aux femmes en couches.

§ 2. Les accidents du travail.

L'accident survenant au cours du travail diffère de la maladie par ses causes, mais il n'en diffère pas par les résultats qui sont un chômage plus ou moins prolongé, et peut-être permanent au cas où l'accident entraîne une mutilation. Il en diffère surtout en ce que la responsabilité du patron est ici beaucoup plus strictement engagée. Si en effet on ne peut lui imputer la responsabilité de la maladie de

(1) En France il y a bien un droit légal à l'assistance en cas de maladie, mais seulement pour les indigents.

l'ouvrier, sauf dans le cas exceptionnel de maladie professionnelle, au contraire, il lui est difficile d'éluder celle de l'accident, même survenu par cas fortuit, car le fait que l'accident a eu lieu dans la fabrique ou en cours de travail suffit pour engager la responsabilité de celui chez lequel et pour lequel le travail se fait. C'est la théorie, aujourd'hui généralement admise et connue sous le nom de *risque professionnel* : on veut dire par là que les accidents du travail subis par le personnel doivent rentrer dans les frais généraux de l'industrie, tout comme les accidents survenus au matériel et à l'outillage, et par conséquent doivent incomber uniquement au chef d'industrie, et que l'ouvrier doit être dispensé de toute contribution à l'assurance contre ce risque. — Alors même qu'il y aurait faute de l'ouvrier ? Oui, parce que la négligence, l'imprudence et même la désobéissance de l'ouvrier aux consignes données, sont elles-mêmes des risques professionnels qui doivent rentrer dans les prévisions normales de l'entrepreneur et dans le compte de ses frais généraux.

Mais puisque c'est le patron qui devra payer l'indemnité, c'est à lui dorénavant (et non plus à l'ouvrier) à s'assurer contre ce risque. La loi doit-elle l'obliger à s'assurer ? C'est ce que fait la loi allemande, mais non la loi française : elle laisse les patrons libres de s'assurer où ils voudront, soit à une Compagnie ordinaire à prime fixe ; soit à une mutuelle et même pas du tout.

§ 3. La vieillesse.

Il peut paraître bizarre de classer la vieillesse parmi les risques puisqu'elle est au contraire attendue et espérée par tout homme : le risque c'est bien plutôt de mourir avant la vieillesse ! Mais néanmoins — et c'est là peut-être que l'inégalité des conditions sociales se fait le plus cruellement sentir — la vieillesse sans épargnes, la vieillesse qui ne laisse que la perspective de l'hospice ou celle, à certains égards plus amère, de tomber à la charge de ses enfants, est le cauchemar

de tous les salariés. Il est vrai que puisque la vieillesse peut être prévue longtemps à l'avance et qu'on a toute la vie pour y parer, celui qui se laisse surprendre par elle, sans avoir pris ses précautions, encourt le reproche d'imprévoyance. Mais même le voulant, encore faut-il pouvoir épargner pour ses vieux jours : y a-t-il donc tant de bourgeois qui le fassent, même pouvant le faire sans peine ?

La constitution d'une pension de retraite par la voie de l'épargne individuelle imposerait à l'ouvrier une lourde charge — un prélèvement ininterrompu et depuis sa jeunesse de 15 p. 0/0 au moins sur son salaire, prélèvement le plus souvent, impossible et même égoïste puisqu'il serait pris sur le pain de ses enfants.

C'est pourquoi la loi française du 5 avril 1910, votée après d'interminables discussions, reproduit la loi allemande dans ses traits essentiels, à savoir : — 1° assurance obligatoire pour tous les salariés par le moyen d'une retenue sur le salaire opérée par le patron ; — 2° contribution égale des ouvriers et des patrons (1) ; — 3° subvention de l'Etat sous forme d'une majoration de pension, très modique (100 fr.) ; — 4° droit à une pension de retraite à l'âge de 60 ans, dont le montant variera selon le nombre de versements effectués.

Ce régime de l'assurance obligatoire pour la vieillesse n'a pas eu en France le même succès qu'en Allemagne. On peut mieux dire qu'il a échoué. Il n'y a guère plus de la moitié de ceux qui devraient être inscrits qui paient la prime et encore sont-ce seulement les plus âgés. La loi s'est heurtée à la fois aux résistances des économistes de l'école libérale, parce qu'elle ne veut pas de l'obligation (2) ; à celle des socialistes qui repoussent toute contribution à la charge de

(1) Fixée à un taux uniforme (9 francs pour les hommes, 6 francs pour les femmes, et autant pour les patrons), tandis qu'en Allemagne il y a une échelle de cotisations graduée selon les salaires.

(2) Un des principaux représentants de l'école libérale, M. Colson, au Congrès de la Société d'Economie Sociale de 1916, disait : « Il ne faut pas hésiter à affirmer que le développement des retraites ouvrières est une mauvaise action... c'est faire œuvre de désorganisation sociale ».

l'ouvrier; à celle des sociétés de Secours Mutuels qui craignent de voir les cotisations de leurs membres absorbées par les contributions obligatoires des caisses de l'Etat; enfin et surtout à celle des ouvriers qui se refusent à payer en vue d'une retraite insignifiante et à laquelle la plupart n'atteindront pas.

Aujourd'hui, la guerre ayant bouleversé à la fois la valeur de l'argent et le taux de l'intérêt, tous les calculs sont à refaire et la loi est à reprendre de fond en comble (1).

§ 4. Le chômage.

Le chômage, c'est-à-dire l'interruption de travail par suite du renvoi de l'ouvrier et de la difficulté pour lui de s'embaucher ailleurs — renvoi causé soit par la morte-saison, soit par une crise économique entraînant la suspension ou le ralentissement de la production, soit par la fermeture d'atelier à la suite d'événements tels qu'incendie, faillite, décès du patron, etc. — constitue le plus fréquent et, disons aussi, le plus incompréhensible de tous les risques pour le salarié.

C'est, en effet, un mystère terrible de notre organisation économique que l'homme qui voudrait gagner sa vie par son travail se trouve si souvent dans l'impossibilité de le faire; car enfin, que le travail d'un homme puisse être inutile,

(1) L'invalidité constitue un risque spécial qui ne se confond ni avec la vieillesse puisqu'elle peut exister dès la naissance, ni avec la maladie puisqu'elle est permanente. Ce serait le plus redoutable de tous les risques si heureusement il n'était exceptionnel. La loi allemande, qu'on désigne généralement sous le nom de loi d'assurance contre la vieillesse, porte en réalité pour titre « loi sur l'invalidité » et c'est celle-ci surtout qu'elle vise. En effet, on peut admettre que l'assurance contre l'invalidité dispense de l'assurance contre la vieillesse, car de deux choses l'une : — ou le vieillard est invalide et, en ce cas, il pourra bénéficier de l'assurance contre l'invalidité ; — ou il est valide et, dans ce cas, puisqu'il peut travailler, il ne semble plus très nécessaire de l'indemniser.

Le projet de loi français, au contraire, ne vise guère que la vieillesse et en cela il répond au sentiment public, car il est à remarquer que tout le monde souhaite être assuré contre la vieillesse parce que tout le monde espère devenir vieux, tandis que l'assurance contre l'invalidité n'intéresse personne parce que personne ne s'attend à devenir invalide.

cela ne pourrait se comprendre que du jour où tout le monde serait suffisamment pourvu non seulement pour le nécessaire mais pour le superflu ? or, le fait même que le chômeur est dépourvu de tout et pressé par le besoin suffit à prouver que cette abondance est loin d'être réalisée !

Aussi le socialisme qui a précédé la Révolution de 1848 demandait-il que le *Droit au Travail* fût assuré par l'Etat à tout homme, et allait même jusqu'à voir dans la consécration légale de ce droit la solution de la question sociale. On sait que la déplorable expérience des ateliers nationaux sous cette Révolution se rattachait à cette idée. Aujourd'hui, on ne parle plus guère du droit au travail. On a reconnu, en effet, l'impossibilité absolue pour l'Etat de procurer à n'importe qui un travail utile, j'entends par là un travail réellement productif de valeur. Ce qui importe d'ailleurs à l'ouvrier ce n'est pas précisément le droit au travail mais le droit à la vie, en sorte que la réclamation du socialisme actuel porte moins sur le droit au travail que sur la garantie d'un salaire minimum — en attendant la socialisation des instruments de production qui peut-être ne pourrait supprimer toute cessation de travail mais qui, même en ce cas, l'ouvrier touchant un juste équivalent de son salaire, transformerait le chômage en vacances.

Contre ce terrible mal il y a deux remèdes, l'un préventif, l'autre réparatif, mais l'un et l'autre insuffisants.

a) *Le placement* : procurer à l'ouvrier quelque autre emploi. Des institutions spéciales s'en occupent. Il y a des bureaux de placements payants mais qui ont donné lieu à de tels abus qu'une loi en France (14 mars 1904) a donné le droit aux municipalités de les exproprier, moyennant une indemnité. Les syndicats ouvriers voudraient avoir le monopole du placement parce que ce serait un sûr moyen pour eux de recruter tous les ouvriers, d'exercer sur eux un contrôle en ne plaçant que les camarades syndiqués, et de soutenir les grévistes en écartant les ouvriers qui se présenteraient pour les remplacer. Mais il va sans dire que les patrons de leur côté résistent à cette prétention et cherchent au contraire à

se réserver le placement, ce qui leur est d'autant plus facile que ce sont eux qui tiennent les places.

Entre ces deux extrêmes on doit préférer le système mixte qui combine les trois éléments, en composant le bureau moitié d'élus patronaux, moitié d'élus ouvriers, avec un président neutre ; le bureau fonctionne aux frais et sous le contrôle du pouvoir municipal. C'est ce qu'on appelle en Allemagne les bureaux *paritaires*. Ils n'ont été introduits en France que depuis la guerre. Des subventions ont été accordées par l'Etat à toutes les municipalités qui établiraient des bureaux paritaires.

Des Offices de placement bien organisés pourraient avoir une action qui dépasserait la lutte contre le chômage, notamment celle si importante de guider les jeunes ouvriers dans le choix d'une profession.

Mais le placement n'est qu'un remède insuffisant au chômage, car toutes les statistiques montrent que, sauf pour de rares industries, les demandes sont toujours plus nombreuses que les emplois vacants. A quoi peut tenir ce phénomène, en somme assez mystérieux si l'on réfléchit qu'il y a tant d'hommes qui manquent du nécessaire et alors qu'il paraît si simple d'employer la main-d'œuvre vacante à produire précisément ce nécessaire manquant ? Pourquoi y a-t-il normalement un surplus de main-d'œuvre sur les besoins, ce que Marx appelle une armée de réserve du travail ? C'est sans doute par la cause déjà indiquée (p. 105), parce que le machinisme et généralement tout ce qu'on appelle le progrès industriel, tend à réduire la quantité de travail nécessaire pour un résultat donné. C'est pourquoi il faut compléter le placement par l'assurance.

b) *L'assurance* c'est indemniser le chômeur du préjudice éprouvé en lui remboursant tout ou partie du salaire perdu, comme pour tous les autres risques que nous avons passés en revue. Seulement il faut remarquer que l'assurance ici est bien plus difficile, non seulement à raison de l'étendue et de la fréquence de ce risque, mais surtout parce qu'il est presque impossible de distinguer le vrai chômage, subi par

le manque de travail, du faux chômage, celui de la paresse.

De là est venue l'idée d'une collaboration entre les syndicaux ouvriers et les municipalités, celles-ci fournissant les fonds nécessaires, ceux-là organisant l'assurance et payant les indemnités à qui de droit.

Dans le système dit de Gand, qui date de 1901, une subvention est allouée par la municipalité et répartie par l'intermédiaire d'un organisme autonome. En fait, le système de Gand prend généralement pour intermédiaire le syndicat, mais pourtant ont droit également aux subventions ceux qui, sans faire partie d'un syndicat professionnel sont membres d'une association quelconque contre le chômage. Et même l'épargne individuelle, sous forme de dépôts à la caisse d'épargne, est assimilée à une assurance contre le chômage et bénéficie de subventions proportionnelles au montant des retraits de fonds à la caisse d'épargne.

La France est très en retard en ce qui concerne cette assurance. Quoique le chômage ait pris des proportions redoutables depuis la crise mondiale de mévente qui a suivi la guerre dès la fin de 1920, on en est encore au palliatif à la fois humiliant, inefficace et terriblement onéreux pour l'Etat ou les villes, qui consiste à distribuer des aumônes dites allocations de chômage.

XIII

De l'avenir du salariat.

L'abolition du salariat — plus encore que l'abolition de la propriété, laquelle est plutôt le moyen que le but — figure au premier rang dans les revendications de la classe ouvrière ou, pour mieux dire, les résume toutes (1).

Cette attente de l'abolition du salariat ne s'inspire pas

(1) Les statuts de la Confédération Générale du Travail, la fameuse C. G. T., disent (art. 1^{er}) : « Elle groupe, en dehors de toute école politique, tous les travailleurs conscients de la lutte à mener pour la disparition du salariat et du patronat ».

nécessairement d'un sentiment de haine de classes mais de griefs très fondés, tant au point de vue moral et social qu'au point de vue purement économique. Ces griefs ne sont point tant ceux de la part trop exiguë que le salariat fait à l'ouvrier (ci-dessus, p. 556) comme mode de répartition, car cette inégalité pourrait s'atténuer plus tôt qu'on ne pense, mais il en est de plus graves. Sans méconnaître que le régime du salariat n'ait été l'instrument peut-être indispensable grâce auquel l'industrie et la richesse générale ont pu faire depuis un siècle d'immenses progrès, il faut avouer qu'il n'a pas assuré les conditions d'une paix sociale durable et même qu'il semble maintenant enrayer l'accroissement de la production. Et voici pourquoi.

a) Au point de vue social, le salariat crée *un conflit d'intérêts* inévitable entre le patron et l'ouvrier, identique d'ailleurs à celui qui existe entre le vendeur et l'acheteur d'une marchandise quelconque — l'un cherchant à donner le moindre salaire possible en échange d'un maximum de travail, l'autre au contraire à fournir le moindre travail possible en échange du salaire reçu — et par là envenime la lutte de classes.

En effet, plus le salaire sera élevé, plus le profit sera réduit, *toutes choses égales d'ailleurs*, et réciproquement. Nous disons et nous soulignons « toutes choses égales d'ailleurs », car il est bien évident que si les conditions de productivité changent, si par exemple le produit total des entreprises vient à doubler, les salaires et les profits pourront doubler *simultanément*. Ce cas est même fréquent dans les pays neufs, où la productivité est grande : on y voit à la fois de hauts salaires et des profits élevés. Mais l'antagonisme d'intérêts n'en subsiste pas moins, même en ce cas. Et d'ailleurs les grèves incessantes se chargent de le mettre en évidence. Ainsi donc, dans l'ordre économique actuel, le patron et l'ouvrier nous apparaissent comme deux personnages dressés l'un contre l'autre dans une attitude de mutuel défi, et pourtant ne pouvant se passer l'un de l'autre et comme rivés ensemble par une chaîne de fer.

b) Au point de vue économique, le salariat a pour résultat de *désintéresser l'ouvrier de bien faire* et par là de porter un grave préjudice à la production. Car l'ouvrier, n'ayant rien à prétendre sur les bénéfices de l'entreprise, ayant vendu d'avance sa part éventuelle au produit de son travail pour un prix fixe, n'a plus d'autre stimulant à travailler que la crainte d'être congédié (1). Mais si un semblable mobile peut déterminer l'ouvrier à fournir un travail minimum, il est bien insuffisant pour le déterminer à utiliser pour le mieux ses capacités productives, car il fait du travail une véritable corvée. Sans doute, nous avons vu divers moyens inventés pour remédier à ce vice du travail salarié en stimulant l'activité de l'ouvrier par le travail aux pièces ou les primes (voir p. 573 ou le système Taylor (2), mais ce ne sont que des palliatifs. Le caractère de contrat à forfait réduit l'ouvrier à un rôle purement passif et le dépouille de tout intérêt sinon dans le résultat immédiat de son travail, du moins dans le succès comme dans les revers de l'entreprise. Il est difficile de persuader les ouvriers qu'ils doivent travailler de leur mieux alors qu'ils n'ont aucun droit sur les richesses sorties de leurs mains.

c) Au point de vue moral, le salariat fait de l'homme *un instrument d'enrichissement* pour un autre homme. Sans doute, par la division du travail, tout homme est appelé à travailler pour autrui et, loin de protester contre cet état de choses, il faut y voir une manifestation d'une loi morale, celle de la solidarité. Mais les rapports de salarié à patron ne sont pas ceux d'interdépendance, mais de dépendance tout court. Les ouvriers sont désignés dans la langue anglaise par cette expression cruellement réaliste de « mains » (*hands*). Ils ne sont que cela, en effet, mais on ne saurait les empêcher de voir avec amertume les générations de patrons et

(1) « Le bon berger donne sa vie pour ses brebis. Quant au mercenaire à qui les brebis n'appartiennent pas, dès qu'il voit venir le loup, il laisse là les brebis et s'enfuit... Le mercenaire fuit parce qu'il est mercenaire et qu'il n'a nul souci de ses brebis » (Evangile de Saint Jean, chap. X, v. 11-13).

(2) Voir le *Cours*, Tom I, p. 162.

d'actionnaires se succéder et s'enrichir dans telle usine ou telle mine dans laquelle, de père en fils aussi, ils ont travaillé et pourtant sont restés pauvres. Il est vrai qu'on peut leur démontrer que cette fortune n'est pas leur œuvre, au sens économique du mot, mais on ne démontrera pas facilement que cet état de choses soit conforme à ce principe de morale formulé par Kant, et qu'il appelait le « principe pratique suprême » : se souvenir en toute occasion que nous devons considérer la personne de notre prochain comme une fin et non comme un moyen.

Mais quand on parle d'abolir le salariat, que faut-il entendre exactement par là ?

La seule façon catégorique de supprimer le salariat ce serait de faire de chaque salarié un producteur autonome, produisant par ses propres moyens et pour son propre compte, comme l'artisan ou le paysan. Mais un tel régime serait incompatible avec la grande industrie et enrayerait l'élan de l'évolution économique : d'ailleurs il n'est réclamé par personne, pas plus par les socialistes que par l'école économique libérale. Or, du moment que l'on admet la nécessité d'une organisation collective du travail, on aura beau substituer au régime capitaliste de la société par actions un régime quelconque de socialisation — entreprise syndicale, ou coopérative, ou nationalisée — on ne pourra éviter que l'ouvrier ne soit employé au service de l'entreprise qui commandera et paiera son travail : et alors ne sera-t-il pas encore un salarié ? (1)

Mais du moins, dira-t-on, ils ne travailleront plus pour un patron, mais pour une association dont ils seront eux-mêmes membres, ou la Commune, ou la Coopérative, ou la Nation. Soit, mais alors la formule adéquate devrait être « abolition du patronat » plutôt que « abolition du salariat ». Et faut-il croire que l'ouvrier sera très sensible à ce changement ? Ce n'est pas bien sûr, à en juger par l'état d'esprit des ouvriers

(1) Voir notre petit livre *Les Institutions en vue de la transformation et de l'abolition du salariat*.

qui, étant au service de l'Etat, ou des municipalités, ou des coopératives, se trouvent déjà dans les conditions prévues : ils ne sont pas les derniers à se mettre en grève !

Pourtant il y aurait tout de même dans ces nouveaux modes d'entreprise quelque chose de changé : c'est que le profit aurait été éliminé et que par conséquent le salarié ne serait plus tourmenté par le sentiment qui, à tort ou à raison, le ronge aujourd'hui, celui que son travail sert à enrichir le patron. En sorte que la formule fameuse : abolition du salariat semble devoir être transposée en celle-ci : abolition du profit. Et ceci nous mène au seuil du chapitre suivant.

CHAPITRE IV

LES ENTREPRENEURS

I

L'évolution historique du patronat.

Nous connaissons déjà ce personnage important qui s'appelle dans la langue économique l'*entrepreneur* (voir p. 148). Nous avons vu que c'était lui qui prenait l'initiative et la direction de toute opération productive dès qu'elle excède les limites de l'action individuelle. Mais il n'occupe pas une place moins considérable dans la répartition, puisque c'est lui aussi qui est le *grand répartiteur*. C'est lui qui paie le concours de ses collaborateurs, et la part qu'il donne à chacun d'eux est précisément ce qui constitue leur revenu. Au travailleur, il paie son *salaire* , au capitaliste son *intérêt* , au propriétaire foncier sa *rente* ou son *loyer* ; — après quoi il

garde pour lui ce qui reste, s'il y a un reste : c'est ce qui constitue son revenu à lui entrepreneur, *le profil*.

Dans le langage courant, l'entrepreneur s'appelle *le patron*, mais, à y regarder de près, ce nom n'est pas absolument synonyme de celui d'entrepreneur. car il peut y avoir des entreprises sans patrons, comme celles des sociétés coopératives. D'ailleurs le titre de patron — on disait autrefois et on dit encore dans les campagnes : le maître — vise plus spécialement les rapports avec les salariés; il connote une certaine idée morale de protection, de *patronage*, une certaine conception des droits et des devoirs d'un chef vis-à-vis de ses subordonnés, laquelle est étrangère à la définition strictement économique de l'entrepreneur ou, comme on dit aussi, de l'employeur.

Cette idée des devoirs du chef de l'industrie vis-à-vis des ouvriers a subi depuis un siècle, et sans remonter jusqu'au régime corporatif, des transformations dont l'histoire, même sommaire, est curieuse. On peut distinguer trois périodes :

1^o Au début de la période industrielle et jusque vers le milieu du xix^e siècle, l'idée du patronat au sens que nous venons d'indiquer n'existait pas. Il n'y avait que des entrepreneurs s'en tenant à leur fonction économique et se préoccupant seulement de produire le plus possible, avec le minimum de frais, et d'utiliser pour le mieux — c'est-à-dire au mieux de leurs intérêts — la force de travail disponible: non seulement celle des hommes, mais celle, plus lucrative parce que moins coûteuse, des femmes et des enfants. C'était le régime du *laissez-faire*, caractérisé par ce mot célèbre d'un patron anglais à qui on demandait ce qu'il adviendrait d'ouvriers qu'il congédiait et qui répondit : « Je m'en remets aux lois naturelles ».

Cependant, au point de vue économique, il faut reconnaître que les patrons capitalistes de cet âge héroïque ont créé la grande industrie moderne, mais c'est au point de vue moral que leur histoire n'est pas belle — sauf, bien entendu, des exceptions individuelles parmi lesquelles il faut rappeler surtout celle d'Owen, grand industriel écossais, plus digne de

mémoire pour avoir créé le premier une fabrique modèle que pour ses théories communistes.

2° Vers 1850, on voit poindre une conception nouvelle — dont on peut indiquer même le lieu de naissance et les auteurs, à savoir un groupe d'industriels protestants de la ville de Mulhouse — ce fut celle du *bon patron*. Elle trouva sa formule dans cette parole non moins célèbre d'un autre patron, Dollfus de Mulhouse : « le patron *doit* à l'ouvrier *plus que son salaire* ». Qu'est-ce à dire ? — Que le paiement du travail, fixé d'après le cours de la main-d'œuvre, d'après la loi de l'offre et de la demande, n'épuisait pas la justice et qu'il restait encore un dû ; que l'ouvrier ne devait pas être considéré comme un simple instrument mais comme un collaborateur du patron, que celui-ci devait s'enquérir de ses besoins et tâcher d'y pourvoir.

Par là fut inauguré le grand mouvement des *institutions patronales* — logements ouvriers et cités ouvrières, économats, caisses de secours et de retraites, parfois participation aux bénéfices, écoles pour les enfants, etc., etc., qui occupaient les places d'honneur dans toutes les expositions d'Économie sociale et remplissaient le Livre d'Or des récompenses. Il faut rendre cette justice aux patrons que la plupart des réformes introduites par la législation ouvrière ou par les revendications des syndicats ont été d'abord réalisées par des initiatives patronales. C'est la confirmation d'une loi sociologique, souvent vérifiée, que les réformes sont dues surtout à l'action de ceux qui n'y sont pas directement intéressés (1).

Malheureusement ce généreux mouvement dégénéra fréquemment en un contrôle exercé sur la vie privée de l'ouvrier qui lui devint intolérable (2). Il était assez naturel

(1) Voir notre livre *Institutions du Progrès social*.

(2) Dans un des grands établissements américains (les wagons lits Pullman) où ces institutions avaient pris forme d'une véritable cité ouvrière, les ouvriers disaient : « Nous sommes nés dans une maison Pullman, nourris dans le magasin Pullman, élevés dans l'école Pullman, catéchisés dans l'Eglise Pullman, et quand nous mourrons nous serons enterrés dans le cimetière

que le bon patron, qui se reconnaissait des devoirs paternels envers l'ouvrier, s'attribuait aussi des « droits de père » et que, s'il consentait à faire des sacrifices, il voulut ne les faire qu'à bon escient, en s'assurant que l'ouvrier s'en montrerait digne. Mais on pouvait s'attendre à ce que l'ouvrier se montrât ingrat, et c'est ce qui ne manqua pas d'arriver. Etant donnée surtout la mentalité de l'ouvrier d'aujourd'hui, entraîné à la lutte de classes, il est évident que voir un père dans son patron lui apparaît comme une idée grotesque et odieuse. Il ne croit pas aux prétendus sacrifices du patron et, fussent-ils même réels, il les repousse comme une aumône. Il les réclame sous forme d'accroissement de salaire : rien de plus et rien de moins.

Nous croyons qu'on peut définir le rôle du patron moderne en disant qu'il doit s'en tenir à sa fonction industrielle : il doit s'abstenir de toute intervention dans la vie de l'ouvrier en dehors de l'usine, même pour « lui faire du bien », mais faire tout le possible pour lui procurer *dans l'usine* les conditions de travail les plus parfaites au point de vue de la sécurité, de l'hygiène et du confort, lesquelles d'ailleurs concourent au maximum de productivité. C'est d'ailleurs l'exemple que donnent déjà quelques grands patrons en Angleterre et aux Etats-Unis.

3^e Une troisième période a commencé récemment quand les patrons, se trouvant en face d'ouvriers organisés et syndiqués qui déclaraient ne vouloir avoir de rapports avec les patrons que sur le terrain de la lutte de classes, ont dû songer non plus à protéger leurs ouvriers mais à se défendre. Cet esprit d'hostilité semble grandir en raison même des améliorations réalisées dans la condition de l'ouvrier. Les patrons voient dans ce fait, déconcertant au premier abord, la marque d'une décourageante ingratitude — mais c'est là la manifestation d'une loi psychologique bien connue. Le

Pullman et irons dans l'enfer Pullman ». Même il est arrivé que quelques-unes de ces institutions patronales ont dégénéré en exploitations scandaleuses et telles que le législateur a dû intervenir. En France, la loi du 21 mars 1910 a dû supprimer les économats (voir ci-après, *les Sociétés de Consommation*).

sentiment de besoins nouveaux ne s'éveille qu'autant que ceux du premier degré sont satisfaits : pour l'ouvrier abruti par quinze heures de travail, le seul besoin est de manger et dormir, mais pour celui qui a conquis l'avantage de la courte journée et par là des loisirs, mille exigences nouvelles surgissent. Elles paraissent exagérées si on les compare à celles antérieures, mais généralement elles ne le sont pas si on les apprécie en elles-mêmes (1).

Alors les institutions de patronage ont fait place aux institutions qu'on pourrait appeler militantes, car elles ont pour but d'opposer aux organisations ouvrières des organisations patronales plus puissamment armées et en état de rendre coup pour coup, de répondre aux grèves par les lock-out et par l'enrôlement de *strike-breakers* (les briseurs de grèves), de répondre aux mises à l'index des ouvriers par la mise à l'index des meneurs (listes noires), de créer en face des caisses syndicales de grève des caisses patronales d'assurance contre la grève, etc. Le métier de patron va devenir très dur : ce ne sera plus un patrimoine qu'on se transmettait de père en fils comme une étude de notaire. Beaucoup renonceront à la lutte et il se fera une sélection naturelle qui d'ailleurs augmentera les forces de la classe patronale.

4^e N'y a-t-il pas à prévoir une dernière phase : l'élimination définitive du patron ? Telle est en effet la thèse syndicaliste et socialiste. Elle prétend démontrer que le patron désormais ne sert plus à rien et qu'il est un simple parasite. La généralisation de l'entreprise sous forme de société *anonyme* indique assez clairement, disent-ils, que là déjà il n'y a plus de patron dans le sens que les économistes donnent à ce mot, c'est-à-dire un individu à la fois propriétaire de l'entreprise et directeur touchant les profits, mais fournissant en échange un travail quotidien. Le patron a été éliminé, ou plutôt s'est décomposé d'une part en gérants et

(1) Un moraliste chrétien, aux antipodes pourtant du socialisme ouvrier, Vinet, de Lausanne, a écrit cette parole étonnamment révolutionnaire : « Un peuple ne demande jamais au-delà de ses véritables besoins ».

ingénieurs salariés, d'autre part en une multitude d'actionnaires oisifs qui ne se connaissent pas et parfois ne connaissent rien de l'entreprise à laquelle ils sont soi-disant associés, sauf le nom de la Compagnie inscrit sur le titre qu'ils ont en portefeuille ! Qu'on supprime ces parasites, et l'entreprise marchera tout comme auparavant. Or, par suite de l'évolution présente qui substitue la grande production à la petite et la société anonyme à l'entreprise individuelle, tous les patrons seront bientôt réduits à ce rôle d'actionnaires bornant leur rôle à détacher des coupons : alors leur inutilité se trouvera démontrée par les faits et leur rôle social sera fini.

Cependant l'argument n'est pas probant, car dans la société par actions il y a tout de même des patrons. Les patrons ce ne sont pas sans doute les actionnaires, simples bailleurs d'argent que les Anglais appellent si bien les associés dormants, *sleeping partners*, mais ce sont les membres du conseil d'administration et le plus souvent quelques-uns d'entre eux seulement, le président ou le secrétaire, qui font tout marcher. Ce n'est plus, il est vrai, le gouvernement monarchique héréditaire du patronat individuel, mais c'est le gouvernement oligarchique, élu par un petit nombre de capitalistes et investi de plein pouvoir : une République à la façon de celle de Venise.

Si donc on peut envisager pour l'avenir un mode d'entreprise dans lequel le patronat aura disparu sous la forme capitaliste monarchique, il ne semble pas possible de le supprimer sous la forme démocratique de chefs élus. Qu'il s'agisse d'entreprise sous la forme coopérative, syndicaliste, ou même communiste, il faudra toujours une direction. Seulement on peut admettre que ce rôle de chef ne sera plus lié comme aujourd'hui à la possession d'un capital et qu'il ne comportera plus l'attribution des profits. Ainsi élargie, l'abolition du patronat se confond avec l'abolition du salariat : c'est face et revers d'une même revendication. Nous ne pouvons que renvoyer au chapitre précédent.

En attendant, l'autorité patronale devra vraisemblablement

se résigner de plus en plus à un triple contrôle qui ira croissant :

1^o Celui de l'Etat, qui ne retirera pas complètement la mainmise sur l'industrie que la guerre lui a value, car il dira que les nécessités du relèvement national ne sont pas moins urgentes que celles de la défense nationale.

2^o Celui des ouvriers, pour qui la reconnaissance d'une participation au gouvernement de l'industrie a plus de prix encore qu'une élévation du salaire.

3^o Enfin celui des consommateurs eux-mêmes qui s'est déjà, quoique encore timidement, amorcé par l'admission dans quelques Conseils officiels de délégués des sociétés coopératives de consommation.

II

Qu'est-ce que le profit ?

C'est bien simple au premier abord et le petit épicier pourrait le dire : c'est *l'excédent du prix de vente sur le prix de revient*.

Mais cette simplicité n'est qu'apparente, car la détermination exacte de ce revenu spécifique qu'on appelle le profit et qui apparaît comme le résultat normal de toute entreprise industrielle, agricole ou commerciale, n'en est pas moins une des questions les plus difficiles et à ce jour encore les plus controversées de la science économique.

Interrogeons l'épicier ou mieux le paysan. A la fin de l'année il fait son compte et dit : J'ai encaissé tant, j'ai donc gagné la différence. — Est-ce là le profit au sens économique du mot ? Nullement. D'une part, dans cet excédent qui constitue son bénéfice, il y a la rémunération de son travail, l'intérêt du capital qu'il a employé dans l'exploitation, le loyer de la terre (qu'il l'ait affermée ou qu'il la possède) ou du magasin — et tout cela ce sont les catégories de revenu qui nous sont déjà connues, salaire, intérêt,

rente : nous ne voyons rien là de distinct qui exige un nom nouveau. Le paysan ou l'épiciier ne distingue pas, dans cette salade de revenus, les éléments constitutifs et n'a pas besoin de le faire.

Prenons, à l'autre extrémité de l'échelle, une grande entreprise, telle qu'une Compagnie de mines : ici les diverses catégories de revenu apparaîtront plus clairement car elles sont séparées. La Compagnie paie au travail le salaire, y compris les traitements les plus élevés de ses ingénieurs et directeurs ; elle paie au capital emprunté, sous forme d'actions ou obligations, l'intérêt ; et si généralement elle ne paie pas un fermage proprement dit pour le terrain parce qu'elle en a acquis la propriété, cependant pour le sous-sol qu'elle ne possède qu'à titre de concession, elle doit payer une certaine redevance à l'Etat. Voilà le coût de production nettement déterminé sous sa triple forme : salaire, intérêt, rente — et ce qui reste c'est le *produit net*, le profit — qui sera, soit distribué sous forme de dividende, soit versé à la réserve, soit employé à l'amortissement des capitaux fixes. Ici le profit apparaît donc bien comme un revenu nettement distinct des trois autres.

En somme, l'entrepreneur doit défalquer de la valeur du produit la part de tous ses collaborateurs : rien de plus simple que cette première opération. Mais sa part à lui, comment l'expliquer et à quel titre la touche-t-il ? Remarquons d'abord que cet entrepreneur le plus souvent a fourni le terrain et les bâtiments, probablement aussi tout ou partie du capital, enfin, en tout cas, un travail quelconque d'organisation et de direction. Or, dans tous ces cas, évidemment il a droit à toucher une part au même titre que ses collaborateurs. Qu'importe que ces éléments représentent l'apport personnel de l'entrepreneur et qu'il n'ait pas eu besoin de les demander à d'autres ? S'il ne les avait pas engagés dans cette entreprise, il aurait pu en tirer parti autrement ; de son emplacement en le louant, de son capital en le plaçant, de son propre travail et de son intelligence en l'utilisant ailleurs. Dès lors, il faut bien qu'il retrouve

dans l'entreprise au moins l'équivalent de ce qu'il aurait pu retirer, de toute autre façon, des valeurs qu'il possède : sinon il ne tentera pas l'entreprise.

Pour le loyer, rien de plus simple : on l'évaluera au même prix que l'entrepreneur devrait payer lui-même pour se procurer un emplacement équivalent.

Pour le capital, rien de plus simple non plus ; on calcule l'intérêt au taux courant, celui auquel l'entrepreneur doit payer les capitaux qu'il emprunte lui-même. Et, par le fait, dans toute comptabilité bien tenue, l'entrepreneur fait figurer sur son livre de compte l'intérêt du capital qu'il a apporté.

C'est seulement pour le travail personnel de l'entrepreneur que le calcul devient plus difficile : quel est le salaire qu'on doit lui attribuer ? Il faut répondre : le même traitement que l'entrepreneur devrait allouer à celui qui aurait les capacités voulues pour le remplacer, à un bon gérant — ou le même auquel il pourrait prétendre lui-même s'il voulait louer ses services. Sans doute cette évaluation est assez arbitraire : pourtant il ne manque pas d'entrepreneurs qui comptent dans leurs frais et inscrivent sur leurs livres un certain traitement qu'ils s'attribuent à eux-mêmes. Il est à présumer que le traitement que s'attribuera le patron sera supérieur à celui qu'il allouerait à un employé à mérite égal, et même supérieur au traitement auquel il prétendrait lui-même s'il cherchait une place comme gérant. Mais cela se comprend, car il faut compter les responsabilités, les préoccupations et les risques du métier d'entrepreneur — non point les risques du capital, déjà comptés, mais les risques de sa situation et de son honneur commercial — et si l'on ne devait pas gagner plus comme entrepreneur que comme employé salarié, mieux vaudrait se faire employé : on y gagnerait au moins la tranquillité. Il n'y a que trop de gens, en France surtout, qui font précisément ce raisonnement.

Ainsi donc si l'entrepreneur tient bien sa comptabilité, il ne manquera pas de l'établir sur ces bases : il calculera la somme représentant l'intérêt de son propre capital, une

autre représentant le salaire de son propre travail, une autre représentant le loyer de la maison ou terrain qu'il possède. Mais est-ce là ce qu'on appelle le profit? Non, car l'entrepreneur inscrira tous ces articles dans le coût de production de son entreprise et il n'estimera avoir réalisé un profit net qu'autant que, tout ce décompte fait, il trouvera un *excédent*.

Oui, mais pourquoi y aurait-il un excédent? et s'il y en a un, à quel titre l'entrepreneur le touchera-t-il, car il semble qu'il ait maintenant épuisé tous ses titres? Il a touché comme travailleur, il a touché comme capitaliste, il a touché comme propriétaire, que lui faut-il de plus encore? Si c'est seulement cet excédent, ce résidu, comme disent les économistes, qui constitue le vrai profit, alors le profit reste en l'air, sans fondement; comment le justifier en droit et même comment l'expliquer économiquement?

C'est un des plus gros problèmes : les solutions données sont nombreuses et très divergentes.

§ 1. Voici d'abord l'explication courante, celle de « l'homme dans la rue », comme disent les Anglais, et aussi celle des économistes de l'ancienne école.

Ce « surplus » représenterait une création réelle de valeur et cette plus-value serait due à l'entrepreneur en vertu des titres que voici :

a) *L'invention*, acte capital de toute production, ainsi que nous l'avons vu (p. 111). — On en conclut que les grandes fortunes industrielles (acier Bessemer, machine à coudre Singer, etc.) sont le résultat d'inventions. Nous avons vu que l'acte véritablement productif c'est l'idée. Or, dit-on, le rôle de l'entrepreneur est justement d'avoir des idées — non pas nécessairement des idées de génie mais des idées commerciales, c'est-à-dire surtout de découvrir ce qui plaira au public. Il ne suffit pas que l'entrepreneur invente de nouveaux modèles, il faut qu'il invente de nouveaux besoins.

b) *La direction*, ou mieux *la coordination* des éléments de la production. — Le travail collectif est plus productif que le travail isolé, c'est une des lois fondamentales de l'économie

politique, mais à la condition d'être organisé, discipliné, commandé. Il faut donc quelqu'un qui distribue les tâches et assigne à chacun sa place : c'est le rôle de l'entrepreneur et c'est pour cela qu'on l'a appelé « le capitaine de l'industrie ». En effet, il en est de l'industrie comme de la guerre. Qui gagne la bataille ? C'est le général. Sans doute de bons soldats y contribuent, tout comme de bonnes armes, mais ce ne sont que les conditions du succès, non la cause efficiente : et la preuve c'est que les mêmes troupes avec le même matériel, mais mal commandées, seront battues. Dans l'entreprise aussi, c'est le commandement qui fait tout, et la preuve c'est que de deux entreprises employant un personnel d'ouvriers de capacité équivalente, on voit tous les jours l'une réussir là où l'autre échoue misérablement.

c) *La spéculation commerciale.* — Ce n'est rien que de produire : l'important c'est de vendre, c'est de trouver des débouchés. Aussi aujourd'hui l'entreprise tend-elle à prendre de plus en plus un caractère commercial. Et voilà encore un des traits caractéristiques du travail de l'entrepreneur, et de la plus haute importance sociale, puisque par là il tend, quoique inconsciemment, à rétablir sans cesse l'équilibre entre la production et la consommation.

d) *L'assurance contre le risque.* — Il est dans la nature de toute entreprise de comporter certains risques, plus ou moins, puisque par définition il s'agit de faire des avances sans savoir quand elles seront remboursées, d'entreprendre sans savoir si on réussira. Or, personne ne sera disposé à assurer ces risques s'il n'y est pas attiré par la perspective d'un certain profit, c'est-à-dire de retirer de l'entreprise plus qu'il n'y aura engagé. Ce n'est pas dans l'entreprise industrielle qu'on peut accepter la maxime fameuse de Guillaume d'Orange : « point n'est besoin d'espérer pour entreprendre, ni de réussir pour persévérer ».

Mais ces explications, quoique parfaitement raisonnables, ne nous donnent pas le mot de l'énigme qui est de savoir si et en quoi le profit constitue un revenu *spécifiquement distinct des autres revenus*. En effet, tout ce qu'on appelle inven-

tion, direction, spéculation, ne sont que des modes de travail qui, comme tels, comportent un salaire et rien d'autre. Fait-on une catégorie à part du travail intellectuel opposé au travail manuel ou du travail du commerçant opposé au travail du fabricant ? Non : alors pourquoi faire une catégorie à part du travail d'invention, de direction ou de spéculation ? Ce que l'entrepreneur touchera à ces divers titres devra être inscrit comme rémunération de son travail, voilà tout ! Et la preuve c'est que de tous ces travaux énumérés comme caractéristiques de l'entrepreneur — invention, direction, et même recherche des débouchés — il n'en est aucun qui ne puisse être et qui, par le fait, dans toutes les grandes entreprises constituées en sociétés, ne soit confié le plus souvent à des salariés : à des gérants, ingénieurs, chimistes, commis voyageurs, etc. Et si l'entrepreneur se charge lui-même de ce travail, en ce cas, il s'attribue à lui-même un traitement à ce titre, ainsi que nous l'avons fait remarquer, ce qui veut bien dire qu'il considère cette rémunération comme rentrant dans ses frais de production et non dans son profit.

Quant à l'assurance contre les risques c'est autre chose ; il ne s'agit plus ici de rémunération d'un travail. Mais, à vrai dire, nous ne réussissons pas à comprendre comment on peut voir dans le risque une explication du profit. Sans doute, dans toute entreprise qui comporte de bonnes et de mauvaises années il faut prélever sur les bonnes années la somme nécessaire pour compenser les pertes des mauvaises années, ce qui revient à dire qu'il faut tabler non sur une année mais sur une moyenne de cinq ou dix années, par exemple. De même aussi dans toute entreprise qui comporte la possibilité d'échecs définitifs, comme les entreprises de mines, si l'on admet qu'il n'y en a qu'une sur deux qui réussisse, il faut que les entreprises qui réussissent produisent assez pour compenser les pertes de celles qui échouent, sans quoi il n'y aurait pas d'entrepreneurs disposés à tenter l'aventure. Mais pourquoi *faut-il* que les gains des bonnes entreprises donnent *plus* que la compensation des pertes des mauvaises ? C'est cette nécessité que nous n'apercevons point.

§ 2. Avec les socialistes, le profit s'explique de la façon la plus simple : c'est un *prélèvement sur le produit du travail de l'ouvrier*.

C'est surtout depuis le livre de Karl Marx sur le capital que l'attaque s'est précisée. Voici sommairement de quelle façon ce rude jouteur démolit le revenu de l'entrepreneur, du patron.

L'assimilation établie par les économistes entre le rôle d'entrepreneur et celui de travailleur, dit-il, est absurde ou du moins surannée. Autrefois le patron qui travaillait lui-même avec ses ouvriers, *primus inter pares*, pouvait être considéré comme un travailleur et un producteur. Le cas peut encore se présenter exceptionnellement dans la petite industrie ; mais dans la grande industrie, qui, pour Marx, est la seule forme de l'avenir, le patron n'est patron que parce qu'il est riche et capitaliste, comme on était officier sous l'ancien régime parce qu'on était noble. Et le patron fait rapporter un profit à son capital simplement par la vente, comme un trafiquant : il achète pour revendre. Qu'achète-t-il ? la force de travail de l'ouvrier, sous forme de main-d'œuvre, Que revend-il ? cette même force de travail sous la forme concrète de marchandises. Et c'est l'excédent qui constitue son profit.

Seulement il s'agit d'expliquer cet excédent qui fait le profit. D'où sort-il ? Car la théorie marxiste sur la valeur consiste précisément à affirmer que les choses n'ont d'autre valeur que celle qui leur est conférée par le travail et qu'elle se mesure par la quantité de ce travail (p. 64). Il semble donc que le patron ne puisse revendre les produits de travail de l'ouvrier pour une valeur supérieure à celle qu'il a payée pour cette main-d'œuvre ? — Voici justement le nœud du problème, « le mystère d'iniquité » dont la découverte a fait la gloire de Karl Marx. Écoutons !

Le produit livré par l'entrepreneur sur le marché a, en effet, une valeur déterminée par le travail qu'il a coûté : mettons que l'ouvrier ait mis dix heures à le faire : la valeur du produit sera mesurée par dix heures de travail : *le produit vaudra dix heures*.

Mais la valeur de la main-d'œuvre, de la force du travail de l'ouvrier, que sera-t-elle? Elle est déterminée comme celle du produit lui-même, comme celle de toute marchandise, comme celle d'une machine, par exemple, par son coût de production. Or, quand il s'agit de cette machine humaine qui est la main-d'œuvre, les frais de production ne sont autres que les frais indispensables pour produire un ouvrier, c'est-à-dire pour l'élever et le faire vivre. Supposons que les frais nécessaires pour entretenir cet ouvrier et pour amortir ce capital humain soient représentés par cinq heures de travail quotidien : eh bien ! *la main-d'œuvre vaudra cinq heures de travail*, ni plus ni moins. Donc, en donnant à l'ouvrier sous forme de salaire une valeur équivalente à cinq heures de travail, le patron paie la main-d'œuvre précisément ce qu'elle vaut, d'après les lois mêmes de la valeur et de l'échange. Mais comme le produit du travail de ce même ouvrier vaut dix heures, il y a donc une différence entre le prix d'achat et le prix de revente, un excédent de valeur de cinq heures. C'est ce que Marx appelle *mehrwert* qu'on traduit par *la plus-value* : c'est la clé de voûte de sa doctrine.

En somme, il y a donc un certain nombre d'heures de travail dont le patron profite sans avoir à les payer, et pendant lesquelles l'ouvrier travaille gratis. *Le profit c'est une certaine quantité de travail non payé* : voilà tout le secret de l'exploitation capitaliste (1). Et il va sans dire que ces heures non payées se multiplient par le nombre d'ouvriers employés, en sorte que plus il y en aura plus grand sera le profit.

On peut mettre cette démonstration sous une forme plus claire, mais moins précise, en prenant pour point de départ ce fait que *la valeur produite par le travail d'un homme est généralement supérieure à la valeur nécessaire pour faire vivre cet homme* — et cela même pour le travailleur isolé et primitif (la preuve c'est que sans cette plus-value jamais la civilisation n'aurait pu naître, ni même la population

(1) La démonstration de Marx est plus compliquée que nous ne pouvons l'indiquer ici. Pour la reproduire exactement, il faudrait distinguer le *profit* de la *plus-value*. Voir l'*Histoire des Doctrines*, par Gile et Bist.

s'accroître), à plus forte raison pour le travailleur civilisé dont la puissance est multipliée par la division du travail et l'organisation collective. Or, le patron devenu possesseur de cette force de travail parce qu'il l'a achetée, invente mille moyens ingénieux pour accroître cette plus-value — en prolongeant autant que possible la durée de la journée de travail, en stimulant l'ouvrier par l'appât trompeur du travail à prix fait, en épuisant les femmes et les petits enfants à l'aide de machines qui permettent d'utiliser leurs faibles bras. Et d'autre part, les progrès techniques, en permettant de produire à moins de frais tout ce qui est indispensable à la vie matérielle et à l'entretien d'un ouvrier, réduisent d'autant la valeur de la main-d'œuvre puisque cette valeur ne peut dépasser celle des frais d'entretien. Si nous voulons imaginer que la productivité du travail s'accrût dans des proportions telles que cinq minutes fussent suffisantes pour produire la nourriture d'un homme travaillant dix heures par jour, en ce cas une journée d'ouvrier n'aurait plus alors qu'une valeur équivalente à celle de 5 minutes de travail : tel est le salaire que donnerait le patron désormais et il garderait l'excédent, c'est-à-dire toute la valeur produite pendant les 9 heures 55 minutes restant !

Toute cette ingénieuse dialectique, destiné à démontrer que le profit constitue, par sa nature même, une spoliation du travail, qu'il est constitué par une certaine quantité de travail non payé, est impressionnante et même irréfutable si l'on admet le postulat que toute marchandise ne vaut que la quantité de travail qui y est incorporée et que la force de travail, sous le régime économique actuel, étant une marchandise comme une autre, elle aussi ne peut valoir plus que la quantité de travail qui a servi à la produire elle-même. Mais si l'on admet au contraire (voir pp. 65-68) que la valeur est déterminée par d'autres facteurs que le travail de l'ouvrier — et autres aussi que le travail de l'entrepreneur — qu'elle est déterminée par le jeu de ces causes complexes qu'on résume dans la formule courante de la loi de l'offre et de la demande ou dans celle

plus savante de l'utilité finale — alors l'explication du profit par l'exploitation du travail s'évanouit, tout au moins comme explication théorique.

§ 3. Voici enfin l'explication donnée par les économistes des écoles nouvelles. Le profit proprement dit est un revenu spécial dû à certaines circonstances favorables, personnelles ou réelles, lesquelles permettent à l'entrepreneur :

soit de *vendre au-dessus* du coût normal de production parce qu'il se trouve jouir d'un véritable *monopole* ;

soit de *produire au-dessous* du coût normal de production et par là de bénéficier d'une véritable *rente différentielle*, analogue à celle que nous avons exposée à propos du propriétaire foncier.

Cette situation de monopole est beaucoup plus fréquente qu'on ne croit. D'abord elle peut être légale et résulter d'un brevet d'invention ou d'un tarif de douane protecteur. Mais elle peut résulter aussi de maintes circonstances, telles que le fait de posséder un capital plus ou moins considérable, ce qui dans un pays pauvre ou neuf constitue toujours un certain monopole, ou le fait de porter un nom déjà connu dans l'industrie, ou d'occuper un emplacement bien situé — par exemple, pour un débit de boissons, se trouver aux abords d'une usine ou même d'un cimetière. Qui est-ce qui n'a pas son petit monopole ? C'est ce surprofit qui, lorsque se présentent des circonstances exceptionnellement favorables, crée les grandes fortunes. Il semble que ce soit à lui que pensait Shakespeare quand il parlait de ce flux et de ce reflux « qui, pris au flot montant, élève la fortune et laisse sombrer dans la misère ceux qui manquent le moment opportun ». Jamais ce flux et reflux n'avait eu une amplitude comparable à celle de la guerre actuelle. Jamais, en aucun temps, on n'avait vu surgir de plus énormes et plus rapides fortunes à côté de plus effroyables ruines.

Mais s'il en est ainsi, alors le profit apparaît comme un revenu occasionnel, accidentel, destiné à s'évanouir sitôt que les conjonctures qui l'ont fait naître ont disparu ? Et tel est bien le cas en effet ; le profit de chaque invention diminue

et peut disparaître sitôt qu'elle est tombée dans le domaine public, c'est-à-dire sitôt que le monopole a disparu. C'est une des lois classiques de l'économie politique que la concurrence exerce une pression continue sur les prix jusqu'à ce qu'elle les ait ramenés au niveau du coût de production, c'est-à-dire jusqu'à ce que le profit ait disparu.

Seulement dans toute société progressive, dynamique, comme dit Clark, chaque invention périmée est remplacée par une autre, à chaque monopole détrôné un autre lui succède. Le profit n'est que le vague qui passe, mais sans cesse le flot succède au flot. Toutefois si l'on veut supposer une société à l'état stationnaire et sous le régime d'une concurrence absolue, alors en effet le profit aurait disparu en tant que catégorie distincte de revenu (voir ci-après), de même que les vagues et la marée dont parlait Shakespeare cesseraient dans un monde sans vents et sans lune (1).

III

Du taux des profits.

On est porté généralement dans la classe ouvrière à s'exagérer le taux des profits, par un effet de contraste violent entre les bénéfices du patron et les maigres salaires.

Sans doute, à ne prendre que des cas isolés, on peut citer maints exemples nombreux et amusants d'énormes profits et de millions gagnés par des inventions qui pourtant ne sont rien moins que géniales, le lacet à souliers, l'épingle de sûreté, le bouton de manchette à bascule, la plume d'acier, le patin à roulettes, le porte-crayon muni à l'autre bout d'un bâton de gomme à effacer, divers jouets d'enfants, etc. Quelle fortune n'aurait pas réalisée l'inventeur de la carte postale illustrée s'il avait pu la faire breveter !

(1) C'est ce que veut dire Léon Walras par une formule frappante mais qui étonne à première vue ; le *taux normal du profit est zéro*. Il entend par là que, sous le régime hypothétique de libre concurrence qui sert de base à son système d'équations mathématiques, le prix auquel l'entrepreneur achète les services producteurs (y compris ceux qu'il apporte lui-même) et le prix auquel il vend les produits fabriqués doivent être nécessairement égaux — ce qui réduit évidemment son bénéfice à zéro.

On peut même assurément citer des profits dus à la spoliation — soit celle des ouvriers, soit celle des consommateurs. et ce ne sont pas seulement les socialistes mais un prédicateur, Bourdaloue, qui parlait de ces fortunes « à l'origine desquelles on trouve des choses qui font frémir ».

D'ailleurs pourquoi s'en étonner? Ne savons-nous pas que la valeur des choses est déterminée par des causes indépendantes de toute appréciation normative? et ceci est vrai de tout producteur.

Mais on peut trouver nombre d'autres cas où tout au contraire le profit touché par l'entrepreneur ne représente qu'une bien faible part de l'enrichissement qu'il a procuré à la société. Au reste, toutes les fois que le profit tient à une économie réalisée sur le coût de production, en ce cas loin d'impliquer un prélèvement parasitaire sur les consommateurs ou sur les ouvriers, il implique un profit bien plus grand encore pour la nation que pour l'entrepreneur. En ce cas, l'entrepreneur ne garde généralement sous forme de profit qu'une faible partie de l'économie réalisée; et même cette juste rémunération ne tarde pas à lui être arrachée des mains par l'action de la concurrence, en sorte que ce qui était d'abord un coût de production minimum pour lui seul devient bientôt le coût de production normal.

Si au lieu de nous attacher à des cas isolés nous embrassons l'ensemble des profits dans une société ou même seulement dans une industrie, on n'a plus l'impression qu'ils soient démesurés. Ils ne représentent même qu'un prélèvement assez faible sur la valeur totale des produits (1).

(1) En 1907 une enquête fut faite en Angleterre sur les bilans des grandes industries, mines et chemins de fer. Elle donna les chiffres que voici :

Salaires.....	446 millions livres	66 p. 100.
Rentes et loyers.....	31 —	4,5 —
Intérêts.....	104 —	15 —
Profits.....	97 —	14,5 —
	<u>678</u>	<u>100,0 —</u>

Donc si les profits, 97 millions livres étaient restitués en entier aux salariés, l'augmentation pour ceux-ci seraient de moins de 1/4 (2 fr. 20 pour un salaire de 10 francs).

Pour que l'élimination du profit transformât considérablement la situation du salarié actuel, il faut supposer beaucoup plus qu'un simple transfert du profit des mains du patron dans celles de l'ouvrier, changement médiocre : il faut supposer que l'abolition du salariat, dont l'abolition du profit n'est que le reflet, aurait pour résultat de transformer la mentalité et l'activité de l'ouvrier, en sorte que la richesse créée par chacun d'eux augmentât beaucoup. Nous ne sommes pas de ceux qui traitent cet espoir de chimérique, mais c'est affaire d'éducation sociale plus que de répartition (1).

On enseigne généralement que le taux des profits est régi par les mêmes causes que le taux de l'intérêt et « la décroissance des profits » est, pour la plupart des économistes, une loi non moins certaine que celle de la décroissance graduelle de l'intérêt (ci-dessus, p. 547).

Cependant celle-là ne paraît guère plus certaine que celle-ci. On peut admettre, il est vrai, qu'au fur et à mesure que les entreprises grandissent, le taux du profit, qui n'est autre que le rapport entre le capital engagé et le bénéfice, va diminuant puisque l'entrepreneur peut gagner plus avec un bénéfice moindre par unité. On peut admettre aussi que le profit n'étant, comme nous l'avons montré, que le résultat d'un monopole, doit diminuer et même disparaître, par le fait de la concurrence, pour chaque entreprise. Mais, comme chaque monopole, quand il vient à disparaître, est remplacé par quelque monopole nouveau, comme un flot par un autre flot, il ne semble pas qu'on soit en droit d'étendre cette conclusion à l'industrie dans son ensemble.

(1) Croit-on, par exemple, qu'il suffirait de dire, en réponse à l'argument arithmétique de la note précédente, que si la mine appartenait aux mineurs, le mineur extraierait beaucoup de charbon ? — C'est vrai pour le paysan qui laboure son champ, mais parce qu'il s'agit ici d'une entreprise individuelle, c'est le même homme qui sème, laboure et moissonne. Il n'en est pas nécessairement ainsi dans les entreprises où le travail est collectif.

IV

De l'élimination du profit.

Nous venons de donner l'explication du profit, mais cette explication comporte-t-elle une légitimation ?

De toutes les catégories de revenus il n'en est pas une qui ait été plus ardemment contestée que le profit. Ce n'est pas seulement parce que l'entrepreneur comme nous l'avons expliqué à maintes reprises, étant, le grand premier rôle sur la scène économique, le héros, c'est naturellement sur lui que se concentrent l'attaque et la défense. Ce n'est pas seulement parce que c'est le profit qui est la source presque unique de la fortune, car c'est seulement dans « les affaires », comme on dit, que l'on gagne de l'argent. Ce n'est pas seulement parce qu'on voit dans le profit la cause de toute hausse des prix et que à toutes les époques de bouleversement, comme celle que le monde subit en ce moment, on incrimine de spéculation le profiteur (*profiteer*, vocable devenu courant en Angleterre depuis la guerre) et on le flétrit du nom d'accapareur. Mais c'est surtout parce que le profit est un revenu de nature équivoque, auquel il est difficile de trouver une base solide et qui apparaît moins comme une rémunération nécessaire de services rendus que comme la résultante de circonstances fortuites, une bonne fortune accidentelle — tout comme la rente ou la majoration résultant d'un monopole — et que par conséquent il pourrait disparaître de même que ceux-ci sans que la production en fût compromise.

Etil ne faut pas croire que ce soit là seulement l'opinion des socialistes : c'est aussi celles des économistes de l'école néo-classique puisque, comme nous venons de le voir, ils déclarent que sous un régime de libre concurrence absolue le taux du profit serait zéro. C'est aussi celles des coopératistes, car ceux-ci ne se contentent pas de présenter l'abolition du profit comme théoriquement réalisable, mais la réalisent en fait dans le fonctionnement de leurs sociétés de consommation(1).

(1) C'est bien ce que nous voyons réalisé déjà dans les sociétés coopératives de consommation et c'est là précisément ce qui les rend si intéressantes

En sorte que ces écoles opposées s'accordent à admettre, en théorie tout au moins, que le profit puisse disparaître, les unes par la suppression de tout monopole, les autres par un mécanisme qui, comme le collectivisme ou le coopératisme, feraient revenir le trop-perçu à la collectivité.

Toutefois il faut distinguer. Le profit dont l'abolition est annoncée ou même déjà réalisée, c'est le profit pur, le profit-résidu, le surprofit, comme nous l'avions dénommé dans nos précédentes éditions — mais ce n'est pas le profit tel qu'on entend ce mot dans le langage courant, le profit au sens de rémunération du concours effectif apporté par l'entrepreneur à la production et des risques assumés par lui. Supprimer cette rémunération ce serait supprimer toute entreprise et par là la production elle-même. On ne pourrait supprimer le profit sous cette forme qu'autant qu'on aurait démontré que l'entrepreneur n'est qu'un parasite, que sa fonction est surannée et qu'on peut parfaitement s'en passer. Mais ce jour ne semble pas encore venu.

Même en ce qui concerne le surprofit, celui résultant du monopole ou de la chance, il y a lieu de se demander si sa disparition ne porterait pas coup à la production ? Les économistes qui enseignent la loi de la décroissance des profits prévoient comme conséquence, « l'état stationnaire » en entendant par là que du jour où la possibilité de profiter des chances heureuses serait refusée aux hommes, le progrès de l'industrie se trouverait enrayé.

C'est probable, mais alors sans doute on verra surgir d'autres mobiles de l'activité humaine plus nobles que le lucre, et dût-on en ce cas aboutir à un état stationnaire, industriellement parlant, que cette perspective ne nous paraîtrait pas bien effrayante. Stuart Mill lui-même l'envisageait avec sérénité.

comme annonciatrices d'un ordre économique nouveau. Le profit, en tant que salaire de direction et intérêt du capital, n'est pas supprimé chez elles et il est inscrit dans les frais de production, mais le surprofit, en tant que majoration sur le prix de vente, est aboli puisque, si même il subsiste en fait sous la forme de répartition de bonis, il est restitué à ceux sur lesquels il a été prélevé, aux acheteurs : ce n'est plus un profit, c'est, comme le disent si bien les termes usités dans les coopératives françaises, une *ristourne* ou un trop-perçu. Voir ci-après *Sociétés de consommation*.

LIVRE IV

LA CONSOMMATION

CHAPITRE I

LA DÉPENSE

I

Que faut-il entendre par le mot consommation ?

Ce dernier livre est absent dans beaucoup de traités d'Economie politique et même il ne manque pas d'économistes qui déclarent que la consommation n'a rien à faire dans l'Economie politique mais relève de la Morale ou de l'Hygiène.

La consommation, dit l'un d'eux, n'est qu'un acte essentiellement individualiste. Mais on ne voit pas pourquoi la consommation serait un acte plus individualiste que la production puisqu'au contraire c'est plutôt une idée de convivialité qu'elle évoque, la table de famille, le banquet où les hommes ont coutume de fraterniser et même la Sainte Cène, qui est le symbole de la communion entre chrétiens.

La consommation n'est pas seulement l'acte de manger : il faut prendre ce mot dans le sens large du meilleur emploi possible de la richesse disponible : c'est la cause finale et, comme le nom le dit si bien, « l'accomplissement » de

tout le procès économique, production, circulation, répartition.

Le mot « consommation » prête à certains malentendus auxquels il faut prendre garde.

1° Il ne faut pas croire que consommation soit synonyme de *destruction*. Il est vrai — et c'est ce qui prête à cette confusion — qu'il y a certains besoins, l'alimentation par exemple ou le chauffage, qui ne peuvent être satisfaits que par la transformation des objets propres à nous servir d'aliments ou de combustibles. Pour utiliser le pain et le vin, c'est-à-dire pour les transformer en chair et en sang, nous sommes obligés de les manger, et pour nous chauffer, nous sommes obligés de brûler le bois ou le charbon, c'est-à-dire de les réduire en cendres et en fumée : c'est une nécessité fâcheuse (1). Mais il est beaucoup d'autres richesses qui peuvent être utilisées sans être détruites : maisons, jardins, monnaies, meubles, objets d'art. Il est vrai que celles-là non plus ne sont pas éternelles et que généralement elles périssent tôt ou tard, soit par accident, soit par le simple fait de la durée, *tempus edax rerum* ! mais cette destruction ne doit nullement être imputée à la consommation. La preuve c'est que nous tâchons de faire durer les choses le plus possible et si l'on pouvait faire toutes les choses inusables (vêtements, linge, meubles, maisons, etc.) elles répondraient non pas moins bien, mais bien mieux, à leur destination économique, car, en telle hypothèse, elles pourraient être utilisées à perpétuité et ce serait l'idéal de la consommation : prenons garde qu'*inusable* ne veut pas dire *inutilisable* ! Le progrès dans la consommation consiste précisément à consommer le plus possible en détruisant le moins possible. La consommation d'art par son caractère immatériel est le type du genre de consommation désirable : ici la jouissance ne cause aucun dommage à l'objet. Si la Vénus de Milo est mutilée, la faute

(1) Est-il besoin de dire que, par destruction, il ne faut entendre que la destruction de l'utilité et de la valeur, non l'anéantissement de la matière, car il est bien évident que de même que l'homme par la production ne peut rien créer, de même par la consommation il ne peut rien détruire.

en est aux barbares et non à la contemplation de ses adorateurs.

Même dans le cas où la consommation a pour résultat une destruction d'utilité, une sage économie trouve le moyen de tirer encore parti de ces utilités mortes en faisant sortir de leurs cendres quelque utilité nouvelle. Dans la production industrielle on connaissait déjà et on pratiquait l'utilisation des restes, c'est-à-dire des sous-produits, et nous avons vu que c'était une des causes de la supériorité de la grande industrie: avec les chiffons, on fait du papier; avec les détritres d'aliments ou les scories des fourneaux, de l'engrais; avec les résidus de la houille, toute la gamme des parfums et des couleurs; avec les ordures ménagères, du savon ou de la lumière. Mais c'est la Grande Guerre qui a eu pour effet de mettre au tout premier rang cette science, jusque-là un peu méprisée, de l'économie dans la consommation. Elle a été poussée à un degré incroyable dans celui des pays belligérants qui a eu le plus à souffrir de la pénurie des denrées, en Allemagne. Il faut espérer que cet enseignement ne sera pas perdu et qu'il mettra un terme à l'effrayant gaspillage de richesses d'avant la guerre. Qu'est-ce que la science économique si elle n'est pas la science de « l'économie » ? Dans une économie parfaite, aucune unité ne périrait, mais toutes seraient transformées. Et la consommation ne serait que l'histoire des métamorphoses de la richesse (1).

2^o Si la consommation ne doit pas être confondue avec la destruction, elle ne doit pas l'être non plus avec la *production*. On pourrait croire que cette confusion est beaucoup moins à craindre que la précédente: elle est pourtant fréquente et facile.

En effet, toute production de richesses exige une consommation incessante de matières premières, houille, approvisionnements, tout ce qu'on appelle capital circulant (p. 140).

(1) C'est ainsi que, grâce à la disette de papier, on vient de découvrir que les feuilles mortes elles-mêmes, dont l'automne jonche la terre, pouvaient servir à faire du papier.

Le procès économique forme un circuit fermé : l'homme produit pour manger et il faut bien aussi qu'il mange pour produire.

Mais il faut pourtant, si l'on veut s'y reconnaître, marquer à un point quelconque la fin et le commencement du circuit. Or, la fin de tout le procès économique c'est la satisfaction des besoins de l'homme ; c'est à ce moment seulement que la richesse se consomme définitivement : jusque-là et à travers toutes ses transformations elle est simplement en cours de production. Le « geste auguste du sèmeur » doit rester le symbole de l'acte de production par excellence ; le qualifier d'acte de consommation, assimilant par là deux faits aussi opposés que semer le blé et le manger, serait tout brouiller (1).

3° Quoi que la consommation soit le but unique de la production, c'est une erreur de croire que le meilleur moyen d'accroître la production, c'est d'accroître la consommation. C'est là pourtant une opinion courante et qui rend l'opinion publique si indulgente et même si sympathique pour tous les actes de prodigalité.

On peut admettre, il est vrai, que la consommation intense, à l'américaine, est un puissant stimulant de la production, comme aux Etats-Unis. Il est évident que la consommation est le but et la seule raison d'être de toute production. Il est clair que du jour où les hommes ne mangeraient plus de pain ils ne sèmeraient plus de blé. Mais de ce que la consommation apparaît comme la *cause finale* de la production, il ne s'ensuit point qu'elle en soit aussi la *cause efficiente*. Il faut prendre garde que les seuls facteurs de la production sont ceux déjà connus, travail, terre et capital, et ce n'est pas la consommation qui peut avoir pour effet de créer ou

(1) Pour éviter cette confusion, les économistes généralement désignent la consommation de richesses qui a pour but la production sous le nom de consommation « reproductive », tandis qu'ils qualifient celle qui a pour but la satisfaction immédiate de nos besoins de « consommation improductive ». Mais ce qualificatif est fâcheux, car il paraît comporter une sorte de blâme ; or, c'est celle qualifiée d'improductive qui est précisément la vraie et la seule consommation.

d'augmenter aucun des trois. Au contraire ! c'est la consommation qui sans cesse défait l'œuvre de ceux-ci et vide le réservoir qu'ils travaillent à remplir. Si ce réservoir était alimenté par un courant continu, de telle façon que plus on tirerait et plus il en viendrait, alors l'erreur qui consiste à croire que plus on consommera de richesses et plus on en produira, pourrait s'excuser. Mais tel n'est pas le cas. Personne n'oserait prétendre que plus on cueillera de fruits et plus le verger en produira, que plus on pêchera de poissons et plus la mer en nourrira, que plus on brûlera de bois et plus la forêt sera haute et touffue.

Ce qui favorise cette confusion c'est que, dans la pratique, la consommation *c'est la dépense* ; c'est le prix qu'il faut payer pour se procurer ce qu'on désire. La dépense c'est la consommation exprimée en monnaie. Or l'argent dépensé n'est jamais consommé ; il est seulement transféré de l'acheteur au vendeur. C'est pour cela qu'aux yeux du public toute dépense, même la plus folle, apparaît comme inoffensive puisqu'elle ne fait que transférer l'argent de Pierre à Paul — voire même comme louable parce qu'elle « fait marcher le commerce ». Mais pour bien juger de la dépense il faut regarder non à l'argent mais à la richesse payée avec l'argent et voir si celle-ci a été consommée utilement ou non.

II

Les droits et les devoirs du consommateur.

Une des dernières paroles de Bastiat sur son lit de mort fut : « Il faut apprendre à envisager toutes choses au point de vue du consommateur ». En cela, d'ailleurs, il n'a fait qu'exprimer le sentiment de l'économie politique classique. Seulement, les économistes libéraux, fidèles à l'esprit de leur école, pensent qu'il n'est pas nécessaire de prendre aucune mesure spéciale pour établir le gouvernement des

consommateurs et que la libre concurrence y pourvoira. En effet, disent-ils, sous le régime de libre concurrence tout producteur doit s'évertuer à servir pour le mieux le client, le consommateur, à lui donner ce qu'il a de mieux pour le moindre prix. En sorte que le consommateur n'aurait, comme un roi, qu'à se laisser servir.

Les faits ne justifient pas ce tableau optimiste. Sans doute le producteur a intérêt à satisfaire le client puisque c'est généralement pour lui le plus sûr moyen d'accroître sa clientèle et par là ses bénéfices, mais ce but n'est qu'un but médiat : le but immédiat c'est le profit et nullement le service d'autrui. Et s'il peut arriver à augmenter davantage son profit en majorant ses prix ou en vendant des denrées falsifiées, l'expérience prouve qu'il n'y manquera pas. On sait combien, dans ces derniers temps et par tout pays, la majoration des prix et la falsification des denrées ont pris des proportions inquiétantes. Sans doute l'esprit professionnel, l'honneur commercial, peuvent donner au consommateur certaines garanties, mais alors nous sommes ici sur le terrain de la morale et non plus de l'économie politique.

Le consommateur fera donc bien de ne pas se fier au laisser-faire et de ne pas s'endormir dans le rôle du roi faînéant. Il a besoin de défendre énergiquement ses intérêts qui se confondent d'ailleurs, et c'est ce qui fait leur supériorité, avec les intérêts les plus généraux de la Société.

Mais ce pouvoir du consommateur est resté absolument théorique jusqu'à ces derniers temps, faute d'organisation. La consommation ne crée pas entre les hommes la même communauté d'intérêts, la même concentration permanente d'efforts, que le fait l'exercice d'une même profession, nonobstant la concurrence. C'est pourquoi l'organisation professionnelle a devancé de beaucoup l'organisation des consommateurs. Mais depuis peu celle-ci commence à se réaliser sous des formes d'associations très diverses.

Les unes ont l'ambition de faire une révolution en faisant passer le gouvernement économique des mains du producteur entre celles du consommateur : ce sont les sociétés

coopératives de consommation. Nous leur réservons une place à part dans la section suivante.

Mais il y en a d'autres, beaucoup plus nombreuses qu'on ne croit, qui ont des buts plus spécialisés. Ces associations de consommateurs appartiennent à deux types différents : — les unes qui ont pour but d'enseigner aux consommateurs quels sont *leurs droits* et leurs intérêts, et quels sont les moyens d'y satisfaire ; — les autres, de leur enseigner quels sont *leurs devoirs* et quels sont les moyens de s'en acquitter.

1° En ce qui concerne les associations de consommateurs qui visent à défendre leurs droits, il faut citer : d'abord les ligues contre la cherté, qui ont été nombreuses au cours de la guerre ; les ligues de défense contre le protectionnisme, comme celle pour l'abolition des droits sur les céréales qui a joué un si grand rôle en 1840 dans l'histoire économique de l'Angleterre (ci-dessus, p. 360) ; — celles contre les falsifications de denrées ; — celles qui ont pour but de défendre les intérêts des consommateurs de certains services publics, comme la « Société des Abonnés au téléphone » ou celle des « Voyageurs abonnés aux chemins de fer ».

Ce n'est pas seulement par l'emploi de l'association, du syndicat, que les consommateurs se sont mis à l'école des professionnels ; tout comme ceux-ci, ils n'ont pas hésité à recourir depuis quelque temps à l'arme de la grève (plutôt connue sous le nom de boycottage, quoique à tort) et qui s'est montrée non moins efficace entre leurs mains qu'entre celles des ouvriers — grève des consommateurs contre le Trust de la viande (*Beef Trust*) aux Etats-Unis, grève des consommateurs de bière contre les brasseurs en Allemagne, grève des consommateurs de gaz contre les Compagnies en diverses villes de France, et même en 1910 à Roubaix, grève des buveurs d'alcool, mais hélas ! celle-ci ne s'est pas généralisée et a été courte. Généralement ces grèves ont réussi à faire capituler les fournisseurs.

En un mot, le consommateur ne veut plus jouer simplement le rôle de *client*, au sens historique et humiliant de ce mot, mais prétend participer au gouvernement économique.

2° Les associations du second type visent à enseigner et à pratiquer les devoirs des consommateurs, car si le consommateur est roi dans l'ordre économique, cette royauté comporte évidemment des responsabilités. L'une ne va pas sans l'autre. Il dépend du consommateur, en changeant la nature de ses dépenses, c'est-à-dire en donnant à son argent des emplois différents, de détourner le capital et le travail des branches où ils s'employaient pour les porter ailleurs, où il lui plaît. Par là le consommateur, alors même qu'il vit en simple rentier, exerce sur les trois facteurs de production, terre, travail, capital, une action décisive. Il les commande. Comme le centurion de l'Évangile, il dit à l'un : « Va ! et il va, et à l'autre : Viens ! et il vient ». Et ce pouvoir de commandement est précisément ce qui crée au riche des devoirs spéciaux, si peu compris jusqu'à présent.

Mais à leur tour, celles-ci doivent se subdiviser en deux catégories :

a) Les unes ont pour règle de combattre les consommations nocives, immorales et ruineuses, et de prêcher d'exemple. D'abord parmi elles figurent au premier rang les sociétés antialcooliques, puis les sociétés végétariennes, et d'autres telles que celles contre l'usage du tabac ou de l'opium, ou contre le port des plumes d'oiseaux sur les chapeaux de dames.

b) Les autres ont pour but de faire cesser toutes exigences des consommateurs qui seraient de nature à imposer un surcroît inutile de travail : par exemple, les commandes de toilettes faites au dernier moment, qui exigent, pour être livrées en temps utile, le travail de nuit ou les veillées, les livraisons le dimanche, le transport de malles trop lourdes pour les porteurs, la location d'appartements dans lesquels les cuisines et les chambres de domestiques sont trop sacrifiées. Elles s'appellent les *Ligues sociales d'acheteurs*. Les sociétés ont des *listes blanches* sur lesquelles elles inscrivent seulement les magasins qui prennent l'engagement de se conformer, en ce qui concerne leurs ouvriers et employés, à certaines conditions de salaires, de repos, etc. ; ou bien

elles distribuent des étiquettes (*labels*) pour être apposées sur les marchandises comme certificats d'une industrie loyale. On comprend que si ces ligues comptaient un grand nombre de consommateurs riches, les commerçants auraient un grand intérêt à figurer sur les listes blanches ou à obtenir des *labels*, et par là seraient très stimulés à bien traiter leurs ouvriers.

Ces ligues d'acheteurs, dont le but ne saurait trop être loué et qui constituent même une ère nouvelle dans l'organisation économique, ont cependant provoqué dans ces derniers temps d'assez vives critiques, et plutôt inattendues, car elles viennent des économistes de l'école libérale. Ils estiment que le consommateur est totalement incompetent pour s'occuper de l'organisation technique du travail et pour distribuer de bons ou mauvais points aux producteurs.

D'ailleurs sur cette question de la fonction à conférer aux consommateurs, les socialistes se montrent encore moins favorables que les économistes individualistes. Ils estiment que c'est du côté du producteur qu'il faut regarder et que c'est lui seul qui doit faire la loi. Ce n'est pas sur l'association des consommateurs, c'est sur l'association professionnelle que doit reposer la société future. Et ils estiment même que c'est dans celle-ci seulement, et non dans celle-là, que s'élabore la morale de l'avenir. L'idée de la royauté du consommateur ne serait qu'une idée de bourgeois (1). Et on comprend aisément en effet que la suprématie du consommateur soit inconciliable avec les théories essentielles du socialisme marxiste qui sont la lutte des classes et la victoire de la classe ouvrière, puisque précisément la fonction de consommateur exclut toute division de classe. La production divise nécessairement les hommes en créant l'antagonisme des intérêts, des groupes et des classes. La consommation ne fait aucune acception de personnes ni de classes : c'est en cela qu'elle nous paraît supérieure.

(1) Voir en sens contraire notre livre *Le Coopératisme*, notamment la conférence qui s'y trouve sous le titre *Le règne du consommateur*.

III

La société coopérative de consommation.

Nous avons eu déjà à nous occuper des sociétés de consommation (p. 477) en exposant les doctrines socialistes, comme apportant un programme nouveau. Ce programme se trouve déjà clairement formulé dans la Déclaration de quelques ouvriers tisserands immortalisés sous le nom des Pionniers de Rochdale, en 1844. Ils disaient : « Sitôt qu'il sera possible, la société procédera à l'organisation de la production, de la distribution et de l'éducation, dans son sein et par ses propres moyens ». « Dans son sein », ce qui veut dire qu'il ne s'agit pas de refondre d'abord la nation, il s'agit de créer l'économie nouvelle à l'intérieur de chaque société et d'en faire ainsi un microcosme qui se propagerait et se multiplierait par voie d'imitation. Quoique les économistes aient toujours tourné en dérision ce programme comme ridiculement prétentieux, cependant il commence à se réaliser.

En effet, déjà en Angleterre, ces sociétés de consommation comptent un personnel de 4 millions de membres (ce qui, avec les membres de la famille, représente une vingtaine de millions de personnes, soit près de la moitié de la population de la Grande-Bretagne (l'Irlande n'en comptant qu'un très petit nombre) et le chiffre de leurs affaires s'élève à 4 milliards de francs, sur lesquels elles réalisent plus de 500 millions de francs de bénéfices qu'elles répartissent presque intégralement entre leurs membres. Presque toutes sont fédérées et réunies non seulement par un gouvernement central (*Cooperative Union*) et par des congrès annuels, mais par deux puissants centres d'achat (*Wholesales*), l'un à Manchester, l'autre à Glasgow (1).

(1) Voir pour plus amples renseignements notre livre *Les Sociétés coopératives de consommation*.

En Danemark, Finlande, Russie, les sociétés de consommation sont nombreuses aussi et leur éclosion se propage dans le monde entier, depuis le Caucase jusqu'à l'Islande. En France, le nombre des sociétés est assez grand, plus de 4.000, malheureusement la plupart très petites et inorganisées. Il a fallu vingt-six ans d'efforts pour arriver à créer (1913) une grande Fédération d'achats en commun.

La guerre, qui a fait tant de ruines, a donné au mouvement coopératif une impulsion qui a dépassé tout ce que pouvaient attendre ses plus fervents apôtres — et cela par tout pays. En Russie, la coopération, sous ses diverses formes, couvre aujourd'hui l'immense Empire jusqu'en Sibérie (50.000 sociétés). Elle est la seule armature qui soit restée debout au milieu de l'effondrement social, la seule d'ailleurs qui ait été respectée par le gouvernement des soviets, et c'est grâce à elle que la vie économique a pu tant bien que mal continuer.

En Angleterre, en Allemagne, en Italie, en Suisse, partout le chiffre des ventes a énormément augmenté, parfois plus que doublé. Il est vrai que l'augmentation est pour partie nominale, en tant qu'elle est due à la hausse des prix — mais, d'autre part, il faut tenir compte de la réduction de la consommation causée par cette même hausse. D'ailleurs, le nombre des sociétaires a augmenté notablement aussi et surtout la Coopération a grandi en autorité, dans l'opinion publique. Ces sociétés sont devenues un des organes indispensables de la vie sociale, au sens propre du mot. Il n'y aura bientôt guère de ville ou village qui n'ait sa coopérative comme elle a sa mairie, son école et son église.

Par tout pays, ces sociétés sont constituées généralement sur ce qu'on appelle « le type de Rochdale » qui est caractérisé par les quatre traits suivants :

1° Vente *au prix du détail* et non au prix de revient, de façon à réaliser des trop perçus ;

2° Répartition de ces trop perçus entre les sociétaires *au prorata de leurs achats* — et non au prorata de leurs actions,

lesquelles ne donnent droit qu'à un modique intérêt (1) ;

3^o Affectation d'une certaine part de ces bonis à des œuvres de *solidarité sociale*, telles que instruction des sociétaires, caisses de secours, propagande, fêtes, excursions, etc.

4^o Dans les assemblées *une voix par sociétaire*, quel que soit le nombre de ses actions ; principe d'égalité démocratique qui rend impossible toute mainmise du capital.

Les avantages immédiats de ces associations, dans l'ordre économique et dans l'ordre moral à la fois, sont :

a) Etablissement d'un *juste prix*, c'est-à-dire d'un prix tel qu'il suffise à couvrir tous les frais de production et même qu'il satisfasse à toutes les nécessités économiques qu'on résume dans la formule de la loi de l'offre et de la demande, mais prix purgé de toutes les majorations usuraires qui ne seraient dues qu'à la coalition des producteurs et à l'ignorance des consommateurs.

b) Fixation d'un *prix véridique* (2), par la suppression des falsifications de denrées, des tromperies sur le poids ou sur la qualité, des réclames mensongères. Ce ne serait pas une petite révolution que le règne de la vérité dans le commerce !

Cette action salutaire des sociétés de consommation sur les prix a apparu au cours de la guerre avec une telle évidence qu'elle a dessillé tous les yeux, non seulement ceux du public qui a accouru vers ces lieux d'asile, mais même ceux

(1) Cette répartition semble en contradiction avec le caractère de l'entreprise coopérative, tel que nous l'avons défini, qui est de ne pas faire de profits. Mais non. Il est vrai que les Anglais appellent ces trop perçus des dividendes ou familièrement des « divi », mais en France les coopérateurs leur donnent le nom plus correct de *ristournes* ou, mieux encore, de *trop perçus*, ce qui indique clairement que c'est simplement le remboursement à l'acheteur de ce qu'on lui a fait payer en plus des prix de revient. Ce n'est donc pas un profit, et la preuve c'est que le fisc, à qui pourtant on n'en fait pas facilement accroire, a renoncé à prélever sur ces ristournes l'impôt sur les revenus ou sur les bénéfices.

Il faut avouer cependant que les sociétaires eux-mêmes ne se rendent pas bien compte de la différence et attendent leurs bonis avec non moins d'avidité que les simples actionnaires capitalistes leurs dividendes.

(2) La première société de consommation qui ait été créée en France — et une des plus anciennes dans le monde — en 1835, à Lyon, portait cette enseigne significative : *Au commerce véridique*.

des gouvernements qui, naguère étaient plutôt hostiles par suite d'influences électorales. Là où la taxation administrative des prix s'était montrée impuissante et même nuisible, l'action des coopératives s'est montrée parfaitement efficace. Les municipalités ont dû recourir à leurs services ou, là où il n'y en avait point, chercher à les remplacer par la création de magasins de vente municipaux (boucheries surtout).

c) *Education du consommateur*, en lui apprenant quelles sont les denrées qu'il doit préférer, quelles sont celles qui sont les moins coûteuses en tenant compte de leurs propriétés nutritives. En Belgique, les sociétés de consommation ont été le plus puissant facteur du mouvement antialcoolique. En tous pays, durant la guerre, les coopératives ont enrayeré les funestes effets de la disette, en conjurant les paniques, en disciplinant leurs membres, en leur apprenant à ne pas se ruiner sur les magasins et ne pas faire d'accumulation de denrées à domicile, comme l'a fait la foule des consommateurs. Et lorsqu'il y a eu pénurie d'une denrée, elles ont su rationner leurs membres avant que les gouvernements eussent inventé les cartes d'alimentation.

Quant aux résultats plus lointains et qui ne pourraient se réaliser que par l'absorption progressive des entreprises industrielles au fur et à mesure que les sociétés de consommation produiraient elles-mêmes tout ce qui leur serait nécessaire, nous les avons déjà indiqués en exposant le programme coopératiste (pp. 477-482.)

En ce qui concerne les derniers articles de ce programme, les sociétés de consommation sont encore loin du but, c'est entendu; peut-être n'y arriveront-elles jamais. Mais du moins il n'est pas téméraire d'affirmer qu'elles sont appelées à prendre une place grandissante dans l'économie nouvelle et surtout dans celle des pays à reconstituer après la guerre. En effet, s'il est vrai que pour ces pays, vidés à fond, l'intensification de la production soit une nécessité urgente, une sage économie dans la consommation ne le sera pas moins.

IV

Le logement.

Entre toutes les dépenses, celle du loyer mérite une étude spéciale par une double raison : — d'abord parce que, de tous les besoins privés, c'est celui dont l'importance *sociale* est la plus grande, plus même, au point de vue social, que, l'alimentation ; — et aussi parce que de toutes les dépenses c'est celle qui a le plus rapidement augmenté et qui grève le plus lourdement le budget des familles ouvrières et même des familles aisées.

Dans l'antiquité la maison était non seulement le foyer de la famille, mais l'autel des dieux pénates : aussi chacun, riche ou pauvre, avait la sienne. Aujourd'hui que les exigences de la vie moderne ont refait aux hommes une sorte de vie nomade et ne leur permettent plus de prendre racine là où ils sont nés, la grande majorité des hommes vit dans des appartements loués. Et toutes les causes sociales, économiques, politiques, qui poussent la population à s'agglomérer dans les grandes villes — centralisation administrative, grande production, développement des chemins de fer, fêtes, spectacles et cafés-concerts — tendent à élever constamment le prix des loyers, au grand profit du propriétaire urbain mais au grand dommage du public.

La plupart des vices qui affligent la population ouvrière — relâchement des liens de la famille, fréquentation du cabaret, débauche précoce, transmission des maladies contagieuses et des épidémies — tiennent surtout à la disette de logements. La dignité de la vie pour l'homme, et plus encore pour la femme, est d'ailleurs intimement liée à un certain confort du foyer.

Pourquoi donc n'en est-il pas des maisons comme de tous les autres produits pour lesquels l'offre généralement suit la demande et parfois même la dépasse ? Car pourtant la maison

est bien aussi « un produit » de l'industrie humaine, à la différence de la terre, des chutes d'eau ou des mines ? — En un sens oui, mais il y a pourtant deux différences essentielles entre la production des maisons et celle des marchandises. Les voici :

1^o La maison ne peut être bâtie que sur un terrain donné : or, les terrains à bâtir sont en quantité limitée, à ce point que pour construire une maison neuve on doit généralement en démolir une vieille. C'est pourquoi le prix du loyer reste un prix de monopole qui ne comporte d'autres limites que les ressources des locataires

Le seul remède efficace serait une évolution en sens contraire de celle qui s'est manifestée jusqu'à présent, à savoir l'arrêt de la croissance des grandes villes, le retour dans les campagnes des populations qui les ont désertées et, comme le disait M. Luzzatti, la restauration du culte des dieux domestiques. Rien de l'annonce encore. Pourtant on peut remarquer un certain mouvement centrifuge qui se manifeste dans nos grandes villes. La création de moyens de transport à bon marché (autobus, tramways, chemins de fer urbains) accélère ce mouvement en permettant aux ouvriers et employés d'aller chercher loin du centre des grandes villes des logements plus salubres et moins chers. Mais les ouvriers n'aiment pas beaucoup à s'éloigner des centres urbains où ils trouvent les cabarets et les cinémas.

2^o La production des maisons, en entendant par là l'industrie de la construction, le bâtiment, comme on dit, n'a pas bénéficié des mêmes progrès mécaniques que les industries. On ne bâtit aujourd'hui guère autrement, ni mieux, qu'au temps des Romains (1).

Il faut noter encore que toutes les mesures de salubrité publique et d'hygiène imposées par la loi aux appartements,

(1) La guerre vient d'aggraver encore la crise du logement, et cela par une double action : 1^o en quadruplant le coût de construction des maisons ; 2^o en doublant le taux de l'intérêt, lequel se répercutera sur le taux des loyers. Les sociétés d'habitation ouvrière ne pourront guère louer à moins de 1,500 francs ce qu'elles louaient 300 francs.

qui vont jusqu'à exproprier et démolir les quartiers insalubres, si excellentes soient elles pour la santé publique, ne font qu'aggraver le mal. En effet, elle sont nécessairement pour effet de faire renchérir le coût des maisons nouvelles par les conditions sévères imposées aux constructeurs et de les rendre par là encore plus inaccessibles pour les pauvres — et si on va jusqu'à la démolition, d'en diminuer le nombre !

Peut-on chercher une solution en taxant les loyers, comme on le fait pour le pain et par le même motif, à savoir qu'il s'agit de satisfaire à un besoin indispensable ? — Mais il y a cette différence essentielle que le boulanger est un commerçant et que son pain n'est fait que pour être vendu, tandis que le propriétaire d'une maison peut toujours se refuser à la louer. Sans doute si l'on suppose la location déjà faite et le locataire en possession, la loi peut, comme elle l'a fait pour toute la durée de la guerre, par une mesure révolutionnaire, réduire ou même supprimer complètement le loyer. Mais le problème c'est de trouver des logements pour ceux qui n'en ont pas : or, un tel remède ne peut pour l'avenir que réduire l'offre, car du jour où on ne paierait plus de loyer, il est clair que personne ne ferait plus construire de maisons à louer : les riches seuls feraient bâtir des maisons pour s'y loger.

On ne voit donc d'autres ressources que de faire appel à la collaboration de tous les facteurs du progrès social — patrons, philanthropes, établissements d'utilité publique, sociétés de secours mutuels, municipalités, Etat, et aux intéressés eux-mêmes associés en coopératives. Il faut leur demander les capitaux nécessaires pour construire le plus grand nombre possible de maisons, dans les conditions les plus économiques, en renonçant à tout profit et en se contentant d'un modique intérêt, de façon à réduire les loyers au prix de revient.

En effet tous ces moyens ont été employés :

- 1° Un très grand nombre de maisons ont été construites par des patrons ou des Compagnies pour leurs ouvriers, sous

forme de *cités ouvrières*. Ce n'est pas uniquement par philanthropie, mais parce que les fabriques et mines situées loin des centres urbains ne pourraient recruter des ouvriers si elles ne leur assuraient les moyens de se loger.

En Angleterre et aux Etats-Unis, quelques-unes de ces cités ouvrières sont des merveilles de confort, d'hygiène et même d'aménagement artistique.

Mais ces cités ouvrières ne touchent que de loin à la question du loyer, car c'est dans les villes et non à la campagne qu'elle se pose à l'état aigu. (1)

2° *Les sociétés coopératives de construction*, formées par les ouvriers eux-mêmes, ou plus souvent avec le concours de capitalistes philanthropes. Elles achètent elles-mêmes le terrain, font bâtir les maisons et les vendent ou les louent au prix de revient à ceux de leurs membres qui le désirent. Mais en Amérique et en Angleterre la plupart ne se chargent pas elles-mêmes de la construction des maisons : elles prêtent simplement l'argent pour les faire bâtir, suivant des combinaisons très ingénieuses et très économiques. Ces prêts, étant parfaitement garantis, servent de placement aux épargnes de ceux des associés qui sont obligés d'attendre longtemps leur tour d'être logés ou à ceux — et ce sont les plus nombreux — qui n'ont pas l'intention de devenir propriétaires ; en sorte que ces sociétés fonctionnent plus encore comme caisses d'épargne que comme sociétés de construction.

3° Les capitalistes philanthropes peuvent aussi aider à la construction de maisons : — soit, de leur vivant, en prêtant des capitaux sans intérêt, ou à petit intérêt, à des *sociétés de construction* ; — soit, après leur mort, sous forme de *fondations*. C'est peut-être le plus utile emploi qu'un homme puisse faire de sa fortune, au point de vue social, et qui ne lui

(1) En France on ne comptait (en 1912) que 4 à 500 sociétés de construction coopératives ou philanthropiques, toutes très petites et qui depuis une vingtaine d'années avaient fait construire tout au plus pour 150 millions de francs de maisons (soit de quoi loger environ 20.000 familles).

impose que le minimum de sacrifices. Il est malheureusement trop peu répandu.

4° Enfin les *municipalités* et *l'Etat* peuvent aider à la solution du problème du logement, soit directement en construisant des maisons, soit indirectement en aidant les sociétés de construction. Etant donnée la gravité de la situation des locataires, grosse peut-être d'une Révolution, il semble bien qu'il n'y ait que les pouvoirs publics qui puissent fournir l'effort nécessaire.

Nombre de villes d'Angleterre, d'Allemagne, de Suisse, sont déjà entrées dans cette voie. Elles y sont entraînées forcément par la raison indiquée tout à l'heure : c'est parce que si elles font fermer les logements insalubres, il faut bien qu'elles cherchent à les remplacer. En Angleterre dès que la mortalité dans un quartier dépasse un certain taux, la municipalité le fait démolir et le remplace par des maisons neuves qu'elle loue à prix de revient. Après la guerre on se propose en Angleterre de faire un effort extraordinaire pour assurer un logement décent aux familles de tant de centaines de milliers d'hommes qui auront combattu ou seront morts pour le pays (1).

V

Les dépenses de luxe.

Dans son acception ordinaire le mot *luxe* signifie la *satisfaction donnée à un besoin superflu*. Mais une telle définition, quoique courante, ne peut nous fournir aucun élément

(1) Tout cela ne peut donner des résultats qu'à longue échéance : c'est pourquoi les impatients, et il y en a beaucoup qui sont en droit de l'être, réclament la prise de possession immédiate de toutes les maisons par les municipalités. Cette solution révolutionnaire n'aurait évidemment pas pour effet d'augmenter le nombre des maisons ! au contraire !, mais elle permettrait de loger un plus grand nombre de personnes en rationnant le nombre de pièces par ménage — et de diminuer les loyers, si l'expropriation se faisait sans indemniser les propriétaires, ou si elle était faite aux frais des contribuables.

d'appréciation morale ni économique, car, comme l'a dit Voltaire, le superflu est chose très nécessaire. Nous devons souhaiter qu'il y ait un peu de superflu et, par conséquent, un peu de luxe pour tout le monde, même pour les plus pauvres. D'autre part, l'histoire économique nous apprend qu'il n'est aucun besoin, sans en excepter ceux qui nous apparaissent aujourd'hui comme les plus impérieux, qui n'ait été considéré à l'origine comme superflu. Il ne peut en être autrement : — premièrement parce que lorsqu'un besoin est nouveau il en résulte, par définition même, que personne, en dehors de celui qui éprouve cette première sensation, ne l'a encore ressenti ; — secondement parce qu'il exige nécessairement un travail considérable pour sa satisfaction, à raison même de l'inexpérience de l'industrie et des tâtonnements inévitables des débuts. S'il est un objet qui paraisse aujourd'hui indispensable c'est assurément le linge de corps : « être réduit à sa dernière chemise » est une expression proverbiale pour exprimer le dernier degré du dénûment. Cependant, à certaines époques, une chemise a été considérée comme un objet de grand luxe et constituait un présent royal. Mille autres objets ont eu la même histoire. Si donc on s'était prévalu de la doctrine ascétique pour réprimer tout besoin de luxe, on aurait étouffé en germe tous les besoins qui constituent l'homme civilisé, dès la première phase de leur développement, et nous en serions aujourd'hui encore à la condition de nos ancêtres de l'âge de pierre. Le luxe c'est la fleur qui contient le fruit : à vouloir supprimer toutes les fleurs, on tuerait tous les fruits.

Ce n'est point à dire que nous ne puissions établir à un moment donné une certaine hiérarchie des besoins, mais à condition de se rappeler que, dans cette hiérarchie, il y a un avancement en grades ou plutôt une transformation continue des besoins, ceux qualifiés de superflus se cristallisant peu à peu, se solidifiant en besoins nécessaires — transformation qu'on ne pourrait arrêter sans ruiner le progrès de la civilisation. C'est pourquoi les lois à l'effet de réprimer le luxe, « lois somptuaires », comme on les appelle,

tant de fois édictées dans le passé, auraient eu des effets funestes si heureusement elles n'étaient restées vaines.

On ne saurait donc condamner une dépense, ni au point de vue moral, ni même au point de vue économique, par ce seul motif qu'elle ne répond qu'à un besoin superflu, car s'il est considéré présentement comme tel, on ne peut prévoir l'avenir. Pour le juger, il faut se placer à un autre point de vue : il faut considérer quels sont, à l'époque et dans le pays où l'on se place, les *moyens* employés pour satisfaire au luxe et si la part de richesses et de travail qui y est affectée ne risque pas de réduire la part qui doit être réservée à d'autres besoins plus immédiats. C'est une question de proportion.

Mais reste à savoir comment mesurer ce défaut de proportion ?

Quand il s'agit du luxe privé, on ne peut le faire qu'en comparant la somme d'argent dépensée au revenu individuel sur lequel elle a été prélevée. Mais au point de vue social, le vrai critérium ce n'est point la somme d'argent dépensée mais la quantité de richesse ou de travail consommée pour la satisfaction d'un besoin donné. Or, il faut avoir toujours présent à l'esprit ce double fait : — que la quantité de richesses existantes est insuffisante présentement pour satisfaire aux besoins élémentaires de la grande majorité de nos semblables (voir p. 436) ; — que les forces productives, terre, travail et capital, qui alimentent et renouvellent ce réservoir de richesses, sont toutes trois limitées en quantité. Et, dès lors, il apparaîtra comme un devoir très catégorique de ne pas détourner vers la satisfaction d'un besoin superflu une trop forte part des forces et des richesses disponibles pour les nécessités de l'existence de tous.

Prenons pour exemple le goût des fleurs, absolument inconnu à nos ancêtres : c'est assurément un luxe dans le sens que l'on donne à ce mot, puisqu'il répond à un besoin superflu : le pot de fleurs que l'ouvrière met sur sa fenêtre est incontestablement du luxe, mais c'est un luxe aussi inoffensif que charmant. Mais si pour un banquet — ou un enterrement — on couvre la table ou le cercueil de fleurs qui représentent

la récolte de tout un jardin et le travail d'une année ; si, pour décorer un salon, il faut des orchidées rapportées de Madagascar ou de Bornéo au prix d'expéditions qui auront coûté des centaines de mille francs et même des vies d'hommes, ou des dalhias bleus que l'on aura fait épanouir dans des serres en brûlant plus de charbon qu'il n'en faudrait pour chauffer dix familles tout un hiver — dans tous ces cas ce n'est plus le môt de luxe qu'il faut employer mais celui de prodigalité, ou de faste, ou d'ostentation.

Qu'un viveur offre à ses amis ou à ses maîtresses un dîner à mille francs par tête, la morale pourra s'en affliger et sa famille fera bien de lui faire nommer un conseil judiciaire, mais l'Economie politique s'en désintéresse, car l'argent sorti de la poche du prodigue n'en sera que mieux placé dans celle du restaurateur. Et quant aux plats qui auront été consommés — huîtres, bisques, truffes, vins de grande marque — ils n'auront rien enlevé à la table des pauvres. Pense-t-on qu'il soit au pouvoir d'un seul individu de consommer pour mille francs d'aliments ? Non, il n'est pas au pouvoir d'un prodigue de se faire ogre : par ce dîner l'approvisionnement national n'est pas plus réduit qu'il ne le serait par un repas de 3 fr. 50, même moins. Mais si à la fin du dîner les convives se mettent à briser les verres, ce qui, paraît-il, était de mode dans les banquets des officiers russes, alors c'est le moment où le luxe devient socialement nuisible.

Qu'une élégante porte une robe payée 2.000 francs chez un couturier, la société n'y perd rien si le prix est payé seulement pour la nouveauté de la coupe ou le renom du couturier, car il n'est pas probable qu'on ait employé ici plus d'étoffe ni beaucoup plus de main-d'œuvre que pour une robe ordinaire. Mais que cette même dame fasse coudre à sa robe de bal quelques mètres de dentelle qui auront exigé plusieurs années de travail, sans doute l'ouvrière ne s'en plaindra pas mais la nation en souffrira.

Qu'un lord d'Angleterre dépense quelques millions pour une galerie de tableaux, c'est bien (quoiqu'il vaudrait mieux encore qu'il en dotât un musée public) : mais si, pour se don-

ner le plaisir de faire tirer à ses invités quelques coqs de bruyère, il convertit en terrains de chasse des terres qui auraient pu produire des aliments pour plusieurs centaines de ses concitoyens et les condamne par là à s'exiler ; s'il entretient une armée de garde-chasses qui emploieraient plus utilement leur temps en labourant ses terres qu'en les gardant, surtout dans un pays qui doit faire venir de l'étranger les trois quarts de son pain, voilà un luxe anti-économique.

On se scandalise du prix fantastique atteint, même au milieu des détresses de la guerre, par les objets d'art. Mais qu'importe qu'un tableau ait été payé des millions, puisque ces millions ont passé des mains de l'amateur milliardaire à celles du marchand ? C'est seulement au travail de l'artiste qu'il faut regarder : or, l'économiste n'a pas ici de motifs pour protester, car l'art véritable n'exige généralement pas un travail disproportionné avec le résultat. Bien au contraire : un bloc de marbre et un ciseau, ou un mètre carré de toile et quelques tubes de couleur, avec quelques journées de travail, suffisent pour procurer des jouissances exquises et toujours renouvelées à toutes les générations humaines. C'est la caractéristique de l'art de produire de grandes jouissances par des moyens très simples.

Il y a aussi un luxe public, celui des Etats ou des cités. On est généralement plus indulgent pour celui-ci, et avec raison, puisqu'étant collectif il bénéficie à tous et que même il peut, dans une certaine mesure, faire participer aux jouissances du luxe cette partie de la population qui ne pourrait jamais les goûter par ses seules ressources. Généralement aussi le luxe public se manifeste sous forme de monuments dont le caractère durable, quasi éternel parfois, peut être considéré comme comportant tôt ou tard un amortissement des dépenses faites et ne peut être assimilé à des consommations fugitives. Cependant ici aussi il y a une question de proportion : la magnificence du palais de Versailles ne peut faire oublier à l'économiste que les centaines de millions qu'il a coûtés furent prélevés à cette époque sur le pain du peuple.

Cependant l'opinion publique, et même quelques économistes, loin de croire que le luxe gaspille le travail, y voient un stimulant du travail en tant qu'il fouette les désirs de l'homme, ne fût-ce que par l'envie qu'il suscite. Mais si le travail qu'il suscite est employé à son tour à produire des articles de luxe, n'est-ce pas alors le travail des Danaïdes ?

D'autres, tout en admettant que le luxe dissipe les forces productives, estiment qu'il exerce une action bienfaisante en ce qui concerne la répartition, parce qu'il opère une sorte de restitution du superflu des riches sous forme de salaires pour les pauvres. Mais la restitution se ferait exactement de même, et bien plus utilement, sous la forme de placements dans des entreprises productives (voir ci-après le *placement*).

VI

Du contrôle de la consommation par l'Etat.

De tout temps les gouvernements ont cru qu'il rentrait dans leurs attributions et dans leurs devoirs de veiller à ce que leurs peuples n'eussent pas à souffrir de la disette, ou d'une excessive cherté, ou de la mauvaise qualité des produits manufacturés — comme aussi, inversement, à limiter ou à prohiber les consommations qu'ils jugeaient contraires au bien public.

Mais, par contre, du jour où il y a eu des économistes ils n'ont cessé de protester contre cette intervention des législateurs qui leur a apparu comme plus intolérable dans la consommation, c'est-à-dire dans la vie privée, que dans le domaine de la production et du transport qui rentre plus ou moins dans le domaine public.

On peut classer sous cinq chefs les modes d'intervention de l'Etat en ce qui concerne la consommation :

1° Assurer aux consommateurs la *quantité suffisante*. Il suffit de rappeler ce que la Bible dit des greniers installés par le ministre de Pharaon pour assurer l'approvisionnement du

blé durant sept années de stérilité, les distributions de blé aux citoyens romains qui, inaugurées du temps des Gracches, se prolongèrent jusque sous l'Empire, les mesures prises sous l'ancien régime à toute époque et jusqu'à la veille de la Révolution pour assurer l'approvisionnement des marchés en blé. Depuis lors, comme c'est moins la crainte de la disette que celle de la surproduction qui hantait les esprits, ce premier mode d'intervention semblait définitivement abandonné, quand la Grande Guerre est venue lui rendre une terrible actualité. La mobilisation de presque toute la population masculine adulte, d'une part, et le renchérissement énorme des transports, dû aux blocus réciproques que se sont infligés les belligérants, d'autre part, ont causé une disette de toutes denrées telle que les gouvernements, dans presque toute l'Europe, ont dû recourir à la mesure la plus rigoureuse, celle du *rationnement* obligatoire et égalitaire, afin d'assurer à la population civile un minimum de subsistances.

2° Protéger les consommateurs contre une *majoration de prix* des denrées de première nécessité qui pourrait avoir pour résultat d'en interdire la consommation aux classes pauvres. Cette préoccupation diffère de la précédente en ce qu'elle n'implique pas toujours la disette.

En France une loi du temps de la Révolution, du 22 juillet 1791, reconnaît aux municipalités le droit de taxer le prix du pain et de la viande. Et il est curieux de constater que, malgré les vives critiques des économistes, cette loi est encore en vigueur après cent vingt années révolues ! c'est la plus vénérable de toutes celles qui existent dans l'arsenal législatif.

Au cours de la guerre la taxation a pris un tel développement que dans certains des pays belligérants elle est devenue quasi la règle. En France, elle a été appliquée dès le début aux denrées de première nécessité, pain, sucre, viande frigorifiée, puis successivement au lait, beurre, pommes de terre, etc. Mais les résultats ont été généralement décourageants, car ou la loi n'a pas été observée, le marchand vendant au-dessus du prix taxé, avec la complicité de l'acheteur ;

ou lorsqu'elle l'a été, le vendeur a cessé d'apporter ses produits au marché. Il a donc fallu compléter la taxation par une mesure plus rigoureuse, par la *réquisition* chez le producteur.

La création de magasins municipaux a donné des résultats beaucoup plus satisfaisants, le prix de vente municipal s'imposant sur le marché par l'effet de la concurrence.

3^o Protéger les consommateurs contre la *falsification des denrées*. Tandis que les deux modes précédents d'intervention de l'Etat n'ont qu'un caractère exceptionnel, celui-ci, au contraire, prend une extension croissante. La raison en est double : d'une part, les progrès vraiment merveilleux dans l'art de la falsification (p. 160) ; d'autre part, les progrès parallèles dans la connaissance des lois de l'hygiène, c'est-à-dire des propriétés des substances alimentaires et de leur meilleure utilisation pour l'entretien de nos fonctions et de nos énergies. Dans tous les pays, et en France aussi, de nombreuses lois ont été votées pour la répression des fraudes sur le vin, sur le beurre, sur le lait, sur le sucre, sur la viande, etc. Et finalement une loi organique du 5 août 1905 a étendu le contrôle de la loi à « toutes les denrées servant à l'alimentation de l'homme ou des animaux ».

De tous les modes d'intervention de l'Etat, c'est celui que les économistes de l'école libérale trouvent le plus impertinent. Quand il s'agit de la consommation, cette immixtion du législateur dans des questions de cuisine, revêtant pour l'occasion le bonnet de docteur, leur paraît aussi grotesque que celle du médecin de l'île de Baratariâ qui désignait de sa baguette impérieuse les plats que le malheureux Sancho pouvait manger et ceux qu'il fallait renvoyer.

Pourtant affirmer, comme ils le font, que le consommateur est suffisamment en mesure de savoir ce qu'il consomme et de veiller à ses intérêts, c'est méconnaître que possédât-il même toutes les connaissances de l'hygiène, il est le plus souvent dans l'impossibilité de choisir, surtout s'il est dans la clientèle pauvre. Pense-t-on que les petits enfants qui sont empoisonnés par le lait soient « les meilleurs juges de leurs intérêts » ?

Il est vrai que d'assez nombreuses associations privées, ligues de consommateurs ou d'acheteurs, sociétés contre les falsifications, syndicats agricoles, sociétés coopératives de consommation dont nous avons déjà parlé, pourraient protéger les consommateurs, surtout si elles étaient investies du droit de poursuite que la loi française refuse aux sociétés privées, mais que la loi anglaise leur confère. Mais précisément elles ont besoin de pouvoir s'appuyer sur la loi et la loi de son côté a besoin des collaborations privées, car il est à craindre que sans elles la loi ne reste inefficace.

4^o Empêcher la consommation des *denrées nocives*, en prohibant sinon la consommation elle-même, ce qui en fait serait difficile, du moins la mise en vente et la fabrication.

La mise en vente de l'alcool est prohibée dans divers pays. On sait qu'aux Etats-Unis la prohibition de toute boisson fermentée (et non pas seulement distillée), d'abord localisée dans certains Etats, est devenue générale dans toute l'étendue de la grande République. En Finlande et en Norvège la prohibition existe aussi quoique moins absolue. La Chine, par un décret du 22 novembre 1906, a prohibé la consommation de l'opium sous des peines sévères et cette campagne était vivement soutenue par la « Jeune Chine ». De même au Japon. En France la campagne antialcoolique n'a abouti jusqu'à présent qu'à la prohibition de l'absinthe (1).

5^o Enfin la loi pourrait avoir à intervenir non plus pour protéger les intérêts du consommateur, mais au contraire pour lui *imposer certains devoirs* que comporte sa fonction sociale (voir p. 644), notamment pour défendre certaines dilapidations des richesses naturelles. On peut citer la prohibition de la chasse et de la pêche durant plusieurs mois de l'année. Il y a d'autres produits dont la mise en vente sera sans doute interdite tôt ou tard parce que leur consommation implique des actes de destruction stupide ou féroce, comme par exemple le port des plumes d'oiseaux sur

(1) La vente de l'opium est interdite en France, mais dans l'Indo-Chine française elle fait au contraire l'objet d'un monopole lucratif !

les chapeaux de dames ; mais jusqu'à présent il n'y a eu que quelques liguees privées qui essaient de lutter, sans grand succès, contre cette mode de Peaux-Rouges.

C'est ici qu'il faudrait classer les lois contre le luxe, dites *somptuaires* ; très nombreuses dans le passé, elles ont été abandonnées non seulement parce qu'elles étaient généralement inefficaces et vexatoires, mais aussi parce que, comme nous l'avons vu (p. 655), il est difficile et dangereux de tracer la ligne de niveau au-dessus de laquelle commence le luxe. Néanmoins, certains impôts sur des objets ou services de luxe (sur les automobiles et voitures, sur les domestiques, sur les jeux d'argent, sur les touristes), peuvent agir partiellement à la façon des lois somptuaires.

CHAPITRE II

L'ÉPARGNE

I

Les deux aspects de l'épargne.

Le mot *épargne* sert à désigner dans notre langue deux catégories d'actes très différents et qui n'ont même aucun rapport entre eux, quoique dans le langage courant et même dans les traités d'Economie politique ils soient généralement confondus. Il faudrait avoir deux mots différents pour la désigner, mais la science économique n'a pas encore sa terminologie ; nous sommes donc obligés d'employer le même mot avec des qualificatifs différents.

§ 1. L'épargne-économie.

C'est l'art de satisfaire à ses besoins en consommant le moins de richesses possible, c'est-à-dire à tirer le meilleur parti des denrées ou de l'argent qu'on a à sa disposition, à les *économiser*, au sens propre de ce mot. C'est une application du principe hédonistique qui consiste, comme nous le savons, à se procurer le maximum de satisfaction avec le minimum de sacrifices.

Nous avons déjà vu, à propos de l'intégration de l'industrie, quelle importance grandissante prenait l'économie des matières premières et de la force, soit par l'utilisation des matières premières et de la force, soit par l'utilisation des déchets industriels transformés en *sous-produits*, dans les usines à gaz, dans le raffinage du pétrole, dans le peignage de la laine (p. 111), soit par la récupération de la chaleur perdue dans les gaz jaillis des hauts fourneaux ou celle du coke incandescent.

Mais cette science de l'économie n'a pas moins d'importance dans la consommation que dans la production. On ne l'ignorait pas dans la vie domestique et sous la forme modeste d'économie ménagère. Une habile ménagère saura faire cuire et apprêter son dîner avec deux fois moins de charbon et moins de beurre qu'une autre qui les gaspillera et, mieux que cela, elle saura, avec une moindre somme d'argent, faire un menu plus nourrissant pour son mari et ses enfants. On a assez vanté depuis la guerre les vertus de la marmite norvégienne comme économie de combustible. Ce n'est pas seulement pour l'alimentation mais pour les besoins de tout ordre que l'économie trouve sa place : un homme soigneux conservera un habit à l'état de neuf trois fois plus longtemps que tel autre qui l'usera de suite. Et tel avec un modeste budget arrive à se procurer autant de satisfaction ou même à mener aussi grande vie que tel autre qui a, comme on dit, les mains percées. L'économie est un art véritable et qui, comme tous arts, a besoins d'être appris. Ce serait un grand

bienfait, une grande source de richesses, si elle était enseignée, tout au moins à celles qui ont plus particulièrement la tâche de l'appliquer : aux femmes. (1)

De plus, il ne s'agit pas seulement de l'économie dans le ménage, au foyer domestique : il s'agit de l'économie dans la consommation nationale au sens le plus large du mot, laquelle peut se réaliser sous des formes infiniment variées, dont l'étude a été jusqu'à présent complètement négligée mais dont la guerre vient de révéler l'importance.

Citons seulement quelques exemples :

a) Application de la loi de substitution (voir p. 45) en remplaçant dans la consommation les denrées coûteuses par d'autres qui sont plus avantageuses : par exemple, comme valeur nutritive, s'il s'agit d'aliments. Des tables d'équivalence alimentaire ont été publiées pour indiquer à combien revient le gramme d'azote ou de carbone selon la nature de l'aliment. La guerre a eu pour résultat de faire découvrir un nombre étonnant de succédanés, non seulement comme aliments mais comme textiles ou autres, et sans doute bon nombre resteront définitivement acquis. Jusqu'à présent les peuples utilisent mal les ressources de leur territoire, et peut-être le meilleur argument du système protectionniste, serait de faire l'éducation des pays à ce point de vue, s'il était rationnellement établi.

b) Utilisation plus rationnelle dans la consommation, comme on le fait dans la production, des déchets : par exemple, des ordures ménagères qui n'étaient jusqu'à présent qu'une cause d'embarras et de grands frais pour les administrations municipales, mais qui peuvent être employées soit comme engrais, soit comme combustible en utilisant la chaleur dégagée par cette combustion.

(1) *L'enseignement ménager*, comme on l'appelle, prend aujourd'hui une très grande extension, surtout en Allemagne. A Berlin, et dans d'autres villes, il y a des écoles qui donnent un enseignement théorique et pratique, où les cuisines remplacent les laboratoires. Il y a même, en Allemagne et en Suisse, un enseignement *ambulant*, avec cuisines roulantes qui vont, comme les roulettes des saltimbanques, de village en village.

c Conservation des denrées périssables, notamment par l'application des procédés frigorifiques au transport et à la garde de la viande, des poissons, des fruits, du lait, etc. Grâce à toutes ces inventions une masse énorme de richesses, qui auparavant était perdues, se trouve économisée.

d) Utilisation plus économique des richesses naturelles, de l'eau, de la tourbe, et notamment de la lumière du soleil ! Déjà quelques années avant la guerre cette idée qui paraît si bizarre, avait surgi en Angleterre, pays où plus qu'ailleurs on souffre de la désharmonie entre le jour solaire et le jour civil. Le jour civil, c'est-à-dire celui qui règle la vie et les affaires, s'adapte mal au jour solaire : il commence trop tard et finit aussi trop tard, ce qui entraîne une consommation de lumière artificielle qui, totalisée pour les Iles Britanniques, représente une dépense considérable. Mais il suffit de mettre l'heure légale en avance d'une heure sur le soleil pour obliger tous ceux qui sont de service à se mettre au travail une heure plus tôt et à finir la journée une heure plus tôt (1).

§ 2. Epargne-prévoyance.

Le mot d'épargne se prend aussi dans un autre sens. Ce n'est plus, comme tout à l'heure, la consommation économisée : c'est la consommation *différée*. L'homme, au lieu de satisfaire ses besoins présents, songe à ses besoins futurs : il les ressent avec la même intensité que s'ils étaient présents et, comme le dit très bien la locution populaire, il « met quelque chose de côté » pour le lendemain, ou pour sa vieillesse, ou pour ses enfants — une poire pour la soif, comme on dit aussi Ceci n'est plus simplement l'économie, c'est tout autre chose : la prévoyance.

L'épargne a été longtemps préconisée par les économistes

(1) Cependant si cette réforme donne de bons résultats dans les villes, il n'en est pas de même dans les campagnes où l'on ne consomme guère de lumière artificielle et où les travaux se règlent nécessairement sur le cours du soleil.

comme la seule source de la fortune et, pour la classe ouvrière, comme le seul moyen d'améliorer son sort.

Au contraire, l'opinion publique s'est montrée toujours assez peu sympathique à l'épargne et même des esprits supérieurs, comme Montesquieu, ont pu écrire : « Si les riches ne dépensent pas beaucoup, les pauvres meurent de faim. »

On concilie généralement ces deux thèses en disant que c'est aux pauvres à épargner et aux riches à dépenser. Mais on comprend que ce double conseil — qui pour l'ouvrier fait un devoir de la privation, et pour le capitaliste un devoir de la jouissance — ne soit pas sans irriter le premier. Il nous paraît d'ailleurs peu fondé, même en restant sur le terrain économique, et nous serions plutôt disposé à l'intervertir.

En ce qui concerne les classes à qui on prêche l'épargne, nous ne dirons pas que pour elles l'épargne est impossible, car elle est toujours possible, même pour le pauvre : l'élasticité des besoins de l'homme est merveilleuse et, de même qu'ils sont indéfiniment extensibles, ils sont aussi indéfiniment compressibles. D'ailleurs, puisque la classe ouvrière trouve moyen de dépenser lamentablement des milliards en petits verres d'eau-de-vie et en pipes de tabac, il est clair qu'elle pourrait les épargner si elle le voulait et qu'elle ferait beaucoup mieux,

Si néanmoins les conseils d'épargne donnés avec tant de morgue aux classes pauvres ne nous paraissent pas toujours justifiés, c'est parce que toutes les fois que l'épargne est prélevée sur le nécessaire ou même sur les besoins légitimes, elle est plutôt funeste qu'utile. Il est absurde de sacrifier le présent à l'avenir toutes les fois que *le sacrifice du présent est de nature à compromettre l'avenir*. Toute dépense privée ou publique qui a pour résultat un développement physique ou intellectuel de l'homme doit être approuvée sans hésiter, non seulement comme bonne en soi mais comme préférable même à l'épargne. Une alimentation fortifiante, de bons vêtements, un logement salubre, un mobilier confortable, des soins médicaux et

hygiéniques plus fréquents, des livres instructifs, certaines récréations telles que promenades, voyages, sports, concerts, surtout l'éducation des enfants — il faut voir là moins des dépenses qu'un *placement*, et le meilleur de tous puisqu'elles augmentent la valeur de l'homme et sa productivité.

Quant aux riches, le conseil inverse que leur donne Montesquieu et tant d'autres après lui, de dépenser largement, est-il mieux justifié ?

Mais si c'est aux riches qu'incombe le devoir de dépenser, à qui donc incombera le devoir d'épargner ? Ne serait-il pas monstrueux de le rejeter sur les pauvres ?

L'utilité sociale de l'épargne consiste à former, par la réunion des épargnes privées, une masse de capital disponible où les entreprises nouvelles pourront venir puiser au fur et à mesure de leurs besoins. Si la France a pu tenir honorablement son rang de puissance industrielle, à côté de pays supérieurs par leur population, leur activité, leur outillage, c'est surtout à sa puissance d'épargne qu'on l'attribue.

Puisque l'épargne est utile au pays, elle est donc un devoir mais seulement pour ceux qui peuvent la faire sans laisser en souffrance aucun besoin légitime. Ceux-là sont ou devraient être « les économes » de la société — dans l'ancienne et forte acception de ce mot.

Il faut donc louer et non blâmer le riche qui épargne. Et même s'il ne donnait pas à son argent un emploi productif, s'il le *thésaurisait* dans le sens le plus étroit de ce mot — hypothèse qui n'est plus guère à craindre — même alors il ne porterait préjudice à personne. Ces pièces de monnaie qu'il enfouit en terre ou dans son coffre-fort, que sont-elles en effet ? Chacune d'elles, nous le savons, doit être considérée comme un bon qui donne droit à son possesseur de prélever sur l'ensemble des richesses existantes une certaine part (voir p. 276). Or, l'homme qui épargne ne fait rien de plus que déclarer qu'il renonce pour le moment à exercer son droit et à prélever sa part. Très bien ! libre à lui : il ne fait tort à personne. La part qu'il aurait pu consommer et qu'il

abandonne sera consommée par d'autres, voilà tout (1) !

C'est seulement au point de vue moral que l'on est en droit de juger sévèrement l'avarice parce qu'elle réalise l'amour de la richesse sous une forme grossièrement matérialiste et surtout parce que l'avare le plus souvent se dérobe lui-même à toute fonction sociale et vit en égoïste. Mais au point de vue purement économique un Harpagon est un personnage tout à fait inoffensif.

La thésaurisation ne serait susceptible de causer quelque préjudice à la société que dans le cas où, s'exerçant sur des objets non susceptibles d'être conservés, elle aurait pour conséquence une véritable destruction de richesses ; comme cet avare de la fable de Florian, qui conservait des pommes jusqu'à ce qu'elles fussent pourries :

Lorsque quelqu'une se gâtait
En soupirant il la mangeait !

Pourtant, réplique-t-on, si les riches se mettaient à épargner tous leurs revenus, si, par esprit de pénitence, ils s'astreignaient à vivre de pain et d'eau, que deviendraient l'industrie et le commerce ?

En ce cas, sans doute, la production des articles destinés à la consommation des classes riches cesserait, faute de demandes, mais la production des denrées nécessaires à la consommation du peuple continuerait. Et comme cette production servirait désormais d'unique débouché pour tous les placements des riches, elle recevrait de ce chef un puissant stimulant ; il est donc probable que ces denrées deviendraient plus abondantes et baisseraient de prix.

(1) Au cours de la guerre on a stigmatisé maintes fois dans les journaux comme des malfaiteurs ceux qui thésaurisaient l'or ou les billets de banque. Il est vrai qu'en ce qui concerne l'or, il aurait mieux valu le remettre à la Banque de France afin de fortifier son encaisse ou de faciliter les paiements en or à l'étranger. Et il est vrai, en ce qui concerne les billets de Banque, que les thésaurisateurs auraient mieux fait de les remettre à l'Etat en échange de Bons de la Défense nationale. Mais néanmoins en thésaurisant les billets (peut-être une dizaine de milliards, dit-on), ils rendaient au pays un très grand service qui était de retirer de la circulation l'excès de papier-monnaie et d'éviter qu'il ne vint augmenter la demande des marchandises et aggraver la hausse des prix.

II

Les conditions de l'épargne.

Les animaux eux-mêmes, du moins certains d'entre eux, dont le plus connu est la fourmi, connaissent et pratiquent l'épargne sous forme de thésaurisation. C'est, avec le travail et parfois une ébauche de division du travail, le seul acte économique commun aux animaux et aux hommes et qui peut donc être qualifié par excellence de « naturel ». Et même dans le monde végétal, l'épargne, sous forme de réserves accumulées pour les besoins de l'avenir, est un phénomène très fréquent.

Néanmoins il ne faudrait pas croire que l'épargne se fasse d'elle-même et spontanément. Il faut au contraire, pour qu'elle se réalise, un ensemble de conditions assez difficiles à remplir.

1° Il faut d'abord que le travail soit assez productif pour laisser un *excédent sur les nécessités de la vie*, car s'il est imprudent de sacrifier les besoins à venir aux biens présents, il serait insensé, à l'inverse, de sacrifier le présent à l'avenir.

On ne doit donc épargner que sur les consommations qui ne sont pas nécessaires aux besoins de la vie physique et mentale, autrement dit, que sur les besoins de luxe : en sorte qu'on pourrait dire, si contradictoire que paraisse l'accouplement de ces deux mots, que l'épargne elle-même est un luxe qui n'est réalisable et recommandable que dans les sociétés riches et dans les classes riches (1).

Et c'est pourquoi aussi on ne saurait poser en thèse générale que l'épargne comporte nécessairement la privation, l'abstinence. Cette notion tendancieuse était inspirée, incons-

(1) Dans les nations riches, l'épargne semble varier entre 10 à 20 p. 0/0 du revenu total. C'est à cette proportion que peuvent être évaluées les épargnes annuelles de la France : 4 à 5 milliards sur un revenu total de 30 à 35 milliards.

ciemment ou non, par le désir de fournir argument à l'intérêt du capital qui apparaissait alors comme la récompense d'un long jeûne. Cela est vrai sans doute pour l'épargne du pauvre ; l'épargne pour lui constitue une opération très douloureuse et même dangereuse, car elle entraîne l'amputation d'un besoin essentiel. Nous venons de dire qu'en ce cas elle n'est pas à conseiller. Mais, pour l'homme qui dispose d'une quantité de richesses surabondantes, l'épargne n'est plus un sacrifice méritoire : elle peut même devenir une nécessité, car au bout du compte les facultés de tout homme sont limitées, fussent-elles celles d'un Gargantua. Nos besoins et même nos désirs ont un terme et la nature l'a marqué elle-même en y mettant pour borne la satiété (voir p. 44).

2^o Il faut ensuite, comme condition subjective chez celui qui épargne, une certaine dose de prévoyance, c'est-à-dire de cette faculté particulière qui consiste à ressentir un besoin futur comme s'il était présent. L'homme qui veut épargner met en balance deux besoins, un besoin *présent* auquel il doit refuser satisfaction, par exemple la faim qui le presse, et un besoin *futur* auquel il voudrait assurer satisfaction, par exemple le désir d'avoir du pain pour ses vieux jours. D'une part, il se trouve retenu par la pensée du sacrifice plus ou moins considérable qu'il devra s'infliger, mais il se trouve sollicité d'autre part par l'avantage plus ou moins considérable qu'il attend de l'épargne. Sa volonté oscille entre ces deux forces antagonistes et, selon que l'une des deux sera la plus puissante, elle se déterminera dans un sens ou dans l'autre (1). Remarquez que le besoin présent est une réalité, nous le sentons corporellement ; le besoin à venir, une pure abstraction : nous ne le sentons que par l'imagination. Il faut donc des habitudes d'esprit, des dispositions morales, qui nous aient familiarisés avec l'abstraction, et elles impliquent un état de civilisation déjà avancé.

Nos occupations, surtout dans nos sociétés modernes,

(1) Nous avons déjà signalé un conflit psychologique analogue à propos du travail, voir p. 123. Voir aussi à propos de l'intérêt, p. 539.

notre éducation, nous forcent à nous préoccuper sans cesse de l'avenir. Savants cherchant à pénétrer les secrets des temps futurs, politiques soucieux du lendemain, hommes d'affaires lancés dans les spéculations, simples commerçants préoccupés des échéances de la fin du mois et de l'inventaire de la fin d'année, tous à notre insu, quoique à un degré plus ou moins élevé, nous sommes familiarisés avec cet inconnu et nous le faisons entrer en ligne de compte. Mais c'est là un effort intellectuel inaccessible au sauvage qui n'a conscience que du besoin qui le presse et qui, suivant l'expression célèbre de Montesquieu, coupe l'arbre au pied pour avoir le fruit — difficile même à ceux de nos concitoyens dont la condition sociale et les habitudes mentales se rapprochent de celles des hommes primitifs et qui, comme eux, vivent au jour le jour. Sauvages, enfants, indigents, vagabonds, tous sont également et pour les mêmes raisons, imprévoyants.

3^e Il faut encore, comme condition objective dans la chose épargnée, une qualité physique : celle de *pouvoir être conservée*. Or, c'est là une propriété qui, dans l'état de nature, est assez rare. Il n'est qu'un petit nombre d'objets de consommation dont la consommation puisse être différée sans inconvénients et sans entraîner la détérioration ou même la perte totale de la chose. Souvent les choses se détruisent aussi vite quand on n'en fait point usage et qu'on les met de côté, que lorsqu'on s'en sert. Les meubles et étoffes se fane ; le linge se coupe et jaunit dans l'armoire ; le fer se rouille ; les denrées alimentaires se gâtent ou sont dévorées par les insectes ; le vin lui-même, après avoir gagné, finit par perdre. Le blé lui-même — quoique étant une des richesses qui se conservent le mieux et qu'il doive certainement à cette propriété la place si importante qu'il occupe entre toutes — ne peut se conserver plusieurs années sans de grands soins.

En fait, l'épargne n'avait qu'un champ très restreint, faute d'objet propre à cet usage, jusqu'au jour où l'on a su employer la monnaie, ou tout au moins les métaux précieux comme accumulateurs de la valeur. Alors seulement l'épargne a été créée, contenant en puissance tous les mer-

veilleux développements qu'elle a acquis depuis lors. L'or et l'argent sont, comme nous l'avons vu, à peu près les seuls corps qui soient inaltérables. Dès lors, celui qui veut épargner, au lieu de chercher à conserver des objets périssables, les échange contre de la monnaie qu'il met en lieu sûr, et au bout d'un temps aussi long qu'on voudra, lui ou ses arrière-petits-enfants n'auront qu'à échanger cette monnaie contre la richesse qu'ils choisiront. Quand on découvre aujourd'hui quelque trésor enseveli depuis des siècles, c'est une consommation *différée* pendant tout ce temps qui se réalise enfin au profit de l'heureux découvreur.

Et depuis que les titres de crédit ont été inventés, l'épargne a trouvé en eux un instrument plus merveilleux encore que la monnaie. Voici un individu qui dispose d'une richesse de 1.000 francs sous une forme quelconque : il pourrait la consommer, mais il déclare ne pas vouloir user présentement de son droit de consommation et il reçoit en retour une sorte de bon sur le Grand-Livre de la société pour une valeur de 1.000 francs. Après un laps de temps quelconque, lui ou ses arrière-neveux auront le droit de retirer de la masse des richesses alors existantes non plus celles qu'il y avait laissées et qui auront été depuis longtemps consommées par d'autres, mais leur équivalent.

4^o Enfin, il faut encore des *instruments*, des institutions, pour réaliser et faciliter l'épargne — ne fût-ce qu'un grenier pour conserver le blé, un cellier pour le vin, une *caisse* pour la monnaie. C'est ce qui va faire l'objet du chapitre suivant.

III

Les institutions destinées à faciliter l'épargne.

Il existe, dans tous pays civilisés, des institutions variées et ingénieuses destinées à faciliter l'épargne.

1^o Les plus connues sont les *caisses d'épargne* proprement dites. Ce sont des établissements destinés à faciliter

l'épargne en se chargeant de la garde des sommes épargnées. Elles rendent au déposant le service de mettre son épargne en sûreté contre les voleurs — et peut-être plus encore contre lui-même.

En effet, le meilleur moyen de sauvegarder l'épargne naissante c'est de la retirer des mains de son possesseur, afin de l'empêcher de céder trop aisément à la tentation de la dépenser. La tirelire, si connue des enfants, sous la forme d'un vase de terre dans lequel on introduit par une petite fente des pièces de monnaie, est une application ingénieuse de cette idée. Pour rentrer en possession de la pièce, il faut, en effet, casser le vase et, quoique ce ne soit pas bien difficile, on pense que ce fragile obstacle sera suffisant pour donner le temps de la réflexion et pour permettre à l'enfant de s'armer contre la tentation (1).

La caisse d'épargne n'est qu'une tirelire perfectionnée. Les petites sommes déposées dans cet établissement restent sans doute à la disposition du déposant : toutefois, elles ne sont plus dans sa main ni dans sa poche et, pour les recouvrer, il faut toujours certaines formalités et un peu plus de temps que pour casser la tirelire. Et, en plus, c'est une tirelire où l'argent fructifie.

Car, pour encourager l'épargne, ces caisses assurent au déposant un petit intérêt. Toutefois, cet intérêt ne doit être considéré que comme une sorte de prime, de stimulant à l'épargne, et il ne doit pas être trop élevé. Le rôle de la caisse d'épargne, en effet, n'est pas de servir d'institution de placement (2). Elle est faite pour permettre aux gens de se constituer quelques avances ou même de se former un petit capital. Mais lorsque ce capital a été constitué, si les dépo-

(1) Ce procédé enfantin est encore employé en quelques pays. Depuis 1906, la Caisse d'épargne de Paris, pour stimuler l'esprit d'économie, met à la disposition de tout titulaire d'un livret, dont le montant est de dix francs au moins, un petit coffre-fort d'épargne qu'elle prête gratuitement et qui ne peut être ouvert que par le caissier de la Caisse d'épargne. Or plusieurs milliers déjà ont été demandés.

(2) C'est pourquoi la loi très sagement limite le montant des dépôts pour chaque déposant : encore cette limite est-elle souvent tournée.

sants veulent le placer, c'est-à-dire le faire valoir, ils n'ont qu'à le reprendre : le rôle de la caisse d'épargne est fini — et c'est à d'autres institutions (celles déjà étudiées sous le nom d'institutions de crédit, banques, Crédit foncier, etc.) qu'il appartient de s'en charger (1).

2° Les *sociétés mutuelles de prévoyance* sont formées par des personnes qui versent une cotisation mensuelle pour constituer un capital et qui au bout d'un certain temps, vingt ans par exemple, se partagent le capital ainsi accumulé, ou plus généralement se partagent seulement les revenus.

Comment se fait-il que les hommes réussissent à épargner davantage en se faisant associés qu'en restant isolés ? D'abord, parce que la règle de la cotisation mensuelle leur fait de l'épargne une obligation et une habitude. Ensuite, parce que la société peut, mieux qu'un seul individu, utiliser la puissance singulière des intérêts composés. Enfin, parce que la plupart de ces sociétés font bénéficier les survivants des cotisations versées par les prédécédés ce qui, en somme, est une façon d'exploiter la mort d'autrui ou du moins de spéculer sur elle : c'est à peu près ce qu'on appelait autrefois les *lontines*. — Quand ces trois causes agissent simultanément et cumulent leurs effets, on arrive à des résultats surprenants comme fructification de l'épargne.

(1) Les caisses d'épargne n'étaient autrefois que des institutions ayant un caractère privé ou des fondations municipales et c'est encore le cas du plus grand nombre de caisses, mais dans la plupart des pays aujourd'hui (en France depuis 1875) il y a une *Caisse d'épargne d'Etat* qui a pour succursales tous les bureaux de Postes.

Les caisses d'épargne, même privées, n'ont pas le droit d'employer comme bon leur semble les dépôts qu'elles reçoivent. La loi les oblige à les placer en rentes sur l'Etat (ou valeurs garanties par l'Etat ou par les municipalités). Néanmoins, il ne faut pas en conclure que c'est l'Etat qui assume la responsabilité des remboursements. Pour la Caisse Nationale, assurément ; mais pour les caisses privées, non : c'est à elles que la responsabilité incombe. Pour préserver les caisses d'épargne en cas de panique — et éviter qu'elles ne soient obligées de vendre en masse leur stock de titres de rentes sur l'Etat — la loi a établi la clause dite de *sauvegarde* qui permet aux caisses de ne rembourser que par paiements de 50 francs, échelonnés par quinzaines. Elle a été mise en vigueur au début de la guerre, mais on a pu la supprimer dès 1916.

3° Les banques populaires ou *sociétés mutuelles de crédit* — quoiqu'elles soient surtout des banques proprement dites de dépôt et d'escompte pour prêter aux artisans et débiteurs — fonctionnent aussi bien comme caisses d'épargne que comme caisses de prêt; on les a même appelées « des caisses d'épargne perfectionnées ». Tel est surtout le caractère des banques populaires allemandes type Schulze Delitzsch (voir le *Cours*, tome I).

4° Les *sociétés coopératives de consommation* fonctionnent aussi comme instruments d'épargne en supprimant l'obstacle qui rend l'épargne si pénible et qui paraît pourtant inhérente à toute épargne, à savoir l'abstinence, la privation.

Elles arrivent à résoudre ce problème qu'on aurait pu croire insoluble et à créer, comme on l'a fort bien dit, « l'épargne automatique », par le moyen d'un mécanisme aussi simple qu'ingénieux, avantage à ajouter à ceux déjà énumérés (p. 648). Les denrées achetées au prix du gros sont revendues par la société à chacun de ses membres au prix du détail, et le bénéfice réalisé sur ses achats est porté à son compte pour lui être restitué au bout de l'an ou être conservé en dépôt à son nom.

Si donc une famille ouvrière fait tous ses achats, disons 1.000 francs, dans un magasin coopératif et que celui-ci réalise un bénéfice de 10 p. 0/0, elle se trouvera au bout de l'an avoir réalisé une épargne de 100 francs *qui ne lui aura rien coûté*, j'entends par là qui ne l'aura pas contrainte à réduire en quoi que ce soit sa consommation; elle aura eu même des denrées de meilleure qualité; elle ne les aura pas payées plus cher et néanmoins elle se trouvera avoir épargné — et d'autant plus épargné qu'elle aura plus acheté! En sorte qu'on a pu dire, sous une forme spirituellement paradoxale, que la société de consommation créait l'épargne par la dépense.

5° *L'assurance* peut être considérée comme un mode d'épargne. L'épargne prend ici la forme d'une petite *prime* payée par chacun des assurés.

Il ne faudrait pas cependant exagérer ses vertus : à la

différence de l'épargne qui implique un accroissement de richesses, l'assurance empêche seulement un appauvrissement — et encore ne l'empêche-t-elle que pour l'individu, car il est clair que l'assurance ne peut empêcher la destruction de la richesse : la maison incendiée est brûlée, le navire coulé est perdu ; le chef de famille est mort : donc *pour la société* la perte est définitive, mais *pour l'individu* l'assurance peut rendre cette perte inoffensive en la réduisant à un sacrifice insignifiant.

IV

Le placement.

Ce chapitre semblerait mieux à sa place dans la partie de l'Economie Politique qui traite de la production, puisque placer son argent n'est-ce pas le soustraire à la consommation pour le faire valoir dans une entreprise productive ?

Oui, en ce qui concerne celui qui place, mais il importe de remarquer que l'argent placé est tout de même consommé. Au lieu d'employer son argent à la satisfaction de ses besoins présents ou à venir, le capitaliste le transfère à d'autres pour que ceux-ci le consomment reproductivement. Sans doute il n'agit ainsi que par intérêt, mais au point de vue social son acte n'en est pas moins très bienfaisant. Comme l'a dit Stuart Mill dans une formule suggestive : « on est utile aux travailleurs non par la richesse qu'on consomme mais seulement par celle qu'on ne consomme pas soi-même ».

Que tout placement implique une consommation quelconque, improductive ou reproductrice, c'est évident. Que peut faire l'emprunteur — Etat, Compagnie, ou simple particulier — de l'argent emprunté, sinon le dépenser ? Si c'eût été pour le serrer dans son coffre-fort, il est clair qu'il ne l'aurait pas emprunté.

Cependant le préjugé que nous avons vu si sévère contre le thésauriseur existe même contre celui qui place son

argent. On s'imagine que l'homme qui serre des titres de rentes ou des valeurs mobilières quelconques dans son portefeuille, thésaurise réellement, c'est-à-dire retire de l'argent de la circulation, et on ne voit pas que cet argent est dépensé tout aussi bien et aussi vite que s'il avait été dépensé par le capitaliste lui-même. Il est vrai que l'argent dépensé directement l'est généralement sur place et au profit de voisins immédiats, tandis que l'argent placé court le monde, faisant travailler des ouvriers sur d'autres terres et sous d'autres cieus, peut-être des Chinois pour construire les chemins de fer d'Asie, ou des Cafres dans les mines d'or du Transvaal. En un mot, le placement peut devenir une forme d'absentéisme des capitaux et alors se pose la grosse question des placements à l'étranger qui suscite de si vives polémiques (voir le *Cours*, tome II).

Autrefois il n'y avait guère d'autre moyen de placer son argent que d'acheter des terres ou de le prêter sur hypothèque. Le placement sous toute autre forme était difficile et même presque impossible, faute de *moyens de placement*. A une époque où le prêt à intérêt était prohibé, ou du moins ne pouvait se faire que d'une façon détournée, où les principaux emprunteurs, qui sont les grandes sociétés par actions et les Etats modernes, n'existaient pas encore, où même les maisons n'étaient guère mises en location, chacun possédant la sienne — on n'aurait su comment placer son argent. Il n'y avait que la thésaurisation. Tel est encore le cas aujourd'hui dans les pays d'Orient parce que les deux mêmes causes qui mettaient obstacle au placement autrefois — à savoir : prohibition de l'intérêt comme usuraire et surtout crainte de spoliation — s'y sont maintenues (1).

Aujourd'hui, cet obstacle a été supprimé. Notre époque offre à ceux qui veulent faire des placements mille res-

(1) Un gouverneur de l'Egypte, lord Cromer, dans un rapport, en 1907, citait ce fait d'un cheik de village qui, ayant acheté une propriété pour 25.000 liv. st. (630.000 francs) comptant, reparaissait une demi-heure après la signature du contrat, suivi d'une file de mulets qui portaient sur leur dos cette somme qu'il avait déterrée de son jardin.

sources inconnues à nos pères. En 1815, on ne comptait que cinq valeurs cotées à la Bourse de Paris; en 1869, on en comptait déjà 402; on en compte aujourd'hui plus de 1.200, sans compter des centaines d'autres cotées dans les départements ou dans les Bourses de l'étranger.

De là vient l'extraordinaire pullulement des petits capitalistes. La terre, même là où elle est le plus morcelée, ne se prête pas à une division poussée aussi loin que celle des placements en capitaux. Rien que pour la rente sur l'Etat français, on évaluait avant la guerre le nombre de ceux qui possèdent un titre de rente à plus de 2 millions : que sera-ce demain, alors que le chiffre des rentes sur l'Etat aura sextuplé!

Peut-être même pourrait-on trouver que ces placements sont trop engageants! car ils facilitent trop ce mode d'existence qui consiste à vivre en rentier. Si les gens n'avaient pas tant d'occasions pour placer leur argent, ils seraient contraints, ou tout au moins stimulés, à le faire valoir eux-mêmes en se faisant industriels, commerçants ou agriculteurs.

On indique généralement une seconde cause comme expliquant la facilité et la multiplicité des placements de nos jours : c'est la *sécurité*. Mais elle est plus discutable, car s'il est vrai que de nos jours, par suite des progrès de la législation et des mœurs, le capitaliste prêteur ne soit plus exposé à des dangers brutaux, à des brigandages privés ou publics comme ceux du temps passé, on peut dire d'autre part que les risques ont augmenté au fur et à mesure que le lieu des placements devenait plus lointain, l'emprunteur plus inconnu, l'entreprise elle-même plus aventureuse. On ne saurait assurément comparer comme sécurité le placement de nos pères sur la terre du voisin, garanti par une bonne hypothèque, avec tel ou tel placement actuel, sur la fabrication de cigarettes ou de l'air liquide, et cela dans des pays que le capitaliste serait souvent bien en peine de situer sur la carte du globe. Rien ne permet d'affirmer non plus que le respect des engagements, privés ou publics, soit plus sacré qu'autrefois; et pour ceux à l'étranger, de plus en plus

fréquents, le droit international n'assure guère de sanctions.

Mais s'il n'est pas vrai qu'il y ait plus de sécurité pour le rentier, en tant que mise à l'abri des révolutions, de la guerre, voire des atteintes du fisc, il est vrai pourtant que par la mobilité, presque l'ubiquité du capital placé, par la facilité à toucher les revenus n'importe où, par la promptitude à réaliser son capital en cas de besoin — le rentier jouit d'une *indépendance* inconnue autrefois. C'est la cause qui avait fait abandonner les placements sur la terre pour les placements « en portefeuille » (1).

CHAPITRE III

LA POPULATION

I

Les lois de Malthus.

Les questions relatives à la population constituent une science distincte de l'Economie politique et qui s'appelle la *Démographie*. Néanmoins elle touche à l'Economie politique par un si grand nombre de points, et toutes les grandes lois classiques de l'Economie politique, telles que celles de la rente foncière ou des salaires, se trouvent dans des relations si étroites avec les lois de la population qu'on ne peut refuser à celles-ci une place dans un cours d'Economie politique,

(1) Ceci n'est plus aussi vrai depuis la guerre, les placements en terre ayant repris faveur auprès des capitalistes qui redoutent une dépréciation de l'argent et croient plus sûr d'échanger leurs billets de banque contre des terres — voire même contre des biens improductifs, comme les objets d'art ou pierres précieuses.

place qui peut se trouver, au gré des auteurs, dans n'importe quelle partie de l'économie politique, aussi bien dans la production que dans la répartition ou dans la consommation.

Cependant toutes les questions relatives à la population aboutissent, en somme, à celle-ci : la terre suffira-t-elle à nourrir ses habitants ?

Tout homme venant au monde apporte une bouche — et deux bras, il est vrai, mais la bouche commence à fonctionner tout de suite tandis que les bras ne commenceront à fonctionner que dans quinze ou vingt ans. Ainsi, dans l'ordre naturel des choses, la consommation devance de beaucoup la production. Et ce n'est pas tout, car nous avons vu que les économistes redoutent que la production, tout au moins celle des aliments, ne se trouve limitée dans l'avenir par la loi du rendement non proportionnel (voir pp. 88-89). Et, dès lors, se pose la question que nous venons de formuler.

Ces craintes ont été exprimées avec une force admirable, il y a un peu plus d'un siècle, par l'économiste anglais, Malthus. Dans une formule qui a eu une prodigieuse célébrité, il avait affirmé que *toute population tendait à s'accroître suivant une progression géométrique, tandis que les moyens de subsistance ne pouvaient s'accroître que suivant une progression arithmétique*. Il exprimait l'accroissement de la population par une progression géométrique dont la raison, comme disent les mathématiciens, est 2, c'est-à-dire dont les chiffres vont en doublant — et l'accroissement des subsistances par la progression arithmétique la plus simple, celle dont la raison est 1 qui n'est autre que celle des nombres entiers. Il inscrivait donc ainsi ces deux lignes de chiffres :

Progression de la population : 1. 2. 4. 8. 16. 32. 64. 128. 256...

Progression de la production : 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9...

Malthus évaluait à 25 ans la période de temps qui devait s'écouler en moyenne entre deux termes consécutifs de sa progression. Il en résultait donc que, au bout de deux siècles, la population, si son essor était libre, serait aux moyens de subsistance comme 256 est à 9, au bout de trois siècles

comme 4.096 est à 13, et après quelques milliers d'années la différence surpasserait tout nombre imaginable.

Mais comme il est impossible, en fait, que le nombre des hommes dépasse la quantité de subsistances nécessaire pour les faire vivre, il en résulte qu'à chaque étape de la double série le terme d'en haut se trouvera forcément limité par celui d'en bas — ce qui veut dire que tout l'excédent de population sera supprimé par le manque de subsistances.

Il faut bien remarquer que ce n'est pas pour un avenir plus ou moins lointain que Malthus exprimait ces craintes : c'est, d'après lui, dans le présent comme dans le passé, et à tout instant, que s'exerce cette redoutable pression de la population. Et son livre a pour objet de démontrer que l'équilibre ne s'était maintenu que par une sorte de mise en coupe réglée de l'espèce humaine, s'exerçant par les guerres, les épidémies, les famines, la misère, la prostitution et autres fléaux abominables, mais qui lui apparaissaient, à ce nouveau point de vue, comme de véritables lois providentielles.

Toutefois, disait-il, l'avenir pourrait être moins sombre si les hommes avaient la sagesse de substituer aux obstacles *répressifs* les obstacles *préventifs* en limitant eux-mêmes, par leur propre volonté, l'accroissement de la population. Malthus leur conseillait à cet effet de ne se marier que lorsqu'ils auraient des ressources suffisantes pour entretenir des enfants. C'est ce qu'il appelait la contrainte morale (*moral restraint*) : « morale » en ce sens qu'il n'admettait pas, comme atténuation à ce célibat prolongé, le recours aux unions illégitimes ou à la prostitution.

Un siècle s'est écoulé depuis la publication de cette célèbre doctrine et il semble, au premier abord, que l'expérience ait infligé le plus complet démenti à l'une et à l'autre de ses deux fameuses progressions.

En effet, en ce qui concerne la progression des subsistances, nous voyons partout un accroissement de la richesse plus grand que l'accroissement de la population, et cela aussi bien dans des pays neufs comme les Etats-Unis que dans des pays vieux comme la France. Avant la guerre, les

marchés étaient encombrés de produits industriels et agricoles, à tel point que les Etats élevaient des barrières de douanes pour se protéger contre ce qu'ils appellent l'inondation des produits étrangers, en sorte que la préoccupation d'hier, plutôt l'inverse de celle de Malthus, c'était celle-ci : comment trouver des débouchés suffisants à la production ?

En ce qui concerne la progression trop rapide des hommes, le démenti paraît encore plus frappant. Car c'est le ralentissement de la natalité qui est rapide ! non seulement en France, mais dans tous les pays qui la suivent dans cette voie, à ce point qu'il est devenu un sujet d'anxiété pour tous les hommes qui ont souci de l'avenir de leur pays. L'ordre des préoccupations se trouve interverti ! celle du jour est : comment faire pour relever la natalité qui tombe ?

Et pourtant la constatation de ces faits n'implique nullement, comme on le répète sans cesse, que les lois de Malthus sont erronées. Laquelle des deux le serait ?

Est-ce celle exprimée par la progression géométrique de la population ? On pourrait lui reprocher plutôt de n'être qu'un truisme : il est évident que la génération est, par définition même, une « multiplication » ; et que, livrée à elle-même, elle dépasserait infiniment les possibilités de la production agricole et même industrielle. Et les faits, loin de démentir, confirment. L'Europe, à la veille de la guerre, était arrivée au chiffre de 460 millions d'habitants, ayant vu sa population tripler au cours d'un siècle ; et, malgré la diminution énorme du taux de la natalité, elle continuait à s'accroître de 5 à 6 millions d'âmes par an, ce qui suffirait pour la faire doubler en 60 ans — soit 900 millions d'habitants en l'an 1980 et 1.800 en l'an 2.040 !

Serait-ce alors la seconde loi, celle de la progression de l'alimentation ? Mais on pourrait lui reprocher plutôt d'être optimiste, car le taux de cette progression dépasse les possibilités. Si on considère la production que Malthus et Ricardo avaient spécialement en vue, celle du pain, il semble qu'elle approche déjà de sa limite maxima. En effet, la population

de race blanche — celle des mangeurs de pain — qui au temps de Malthus, c'est-à-dire il y a un peu plus d'un siècle, ne dépassait pas 200 millions d'habitants, se trouve dépasser aujourd'hui le chiffre de 650 millions : donc elle a plus que triplé, tandis que dans le même laps de temps la production du blé n'a guère plus que doublé. Sans doute il reste encore sur le globe de vastes étendues de terres propres à la culture du blé et, d'autre part, le rendement des terres déjà cultivées peut encore s'accroître beaucoup dans les pays neufs et même en France. Pourtant il ne semble pas que ni l'un ni l'autre de ces modes d'accroissement puisse tenir pied à l'accroissement de la population blanche, nonobstant l'universelle diminution de la natalité — et que serait-ce si la natalité était restée au taux ancien ! Il est vrai que « l'homme ne vit pas de pain seulement » et que même il en mange de moins en moins et, au fur et à mesure que la production se diversifie, remplace le pain par mille aliments divers — en sorte que si la limite est bientôt atteinte pour chaque aliment considéré isolément, il semble qu'on puisse la faire reculer sans cesse par l'inscription d'aliments nouveaux sur la carte du menu. Mais même avec ces substitutions, la limite, quoique reculée, ne peut l'être indéfiniment, car tous les aliments connus et imaginables sont formés des mêmes matériaux, un petit nombre de corps simples lesquels sont en quantité limitée.

II

La baisse de la natalité. — Causes et remèdes.

On n'a donc pas le droit de dire que les lois de Malthus sont erronées — elles seront éternellement vraies — mais l'erreur c'est d'avoir cru que la procréation était nécessairement liée à l'instinct sexuel, alors qu'elle tient en réalité à de tout autres causes, et de n'avoir pas vu que les causes

qui poussaient autrefois à la procréation ont faibli toutes à la fois.

1^o Causes *economiques* d'abord. Autrefois les enfants augmentaient le revenu de la famille par leur travail dès le premier âge, et longtemps encore après en restant dans la maison paternelle. Aujourd'hui les lois sur l'instruction et sur les fabriques interdisent toute utilisation lucrative des enfants. De plus, dès qu'ils sont en mesure de gagner leur vie, ils s'empressent de quitter la maison. Pour les bourgeois, il faut doter les enfants et les diplômes coûtent cher. Il en résulte que pour tous, ouvriers ou bourgeois, c'est une bien mauvaise affaire que d'avoir des enfants.

2^o Causes *sociales et morales*. Autrefois, c'était le désir de perpétuer la famille, d'accroître la force de la cité ou de la patrie, d'assurer le culte des ancêtres, de créer des âmes immortelles, ou tout au moins de transmettre le flambeau de la vie que l'on avait reçu. Aujourd'hui la famille se disperse, non seulement par l'abandon des traditions, mais surtout par les nécessités professionnelles; le patriotisme se glorifie de la qualité plus que du nombre; les commandements des Eglises, qui condamnent les pratiques néo-malthusiennes, ne sont plus guère obéis.

L'accroissement général de l'aisance agit lui-même comme frein à la natalité. La preuve c'est que la natalité est plus faible dans les classes riches que dans les classes pauvres. On comprend en effet que chez les premières la concurrence d'une foule de besoins de luxe vienne enrayer le besoin génésique qui, chez le pauvre, est presque seul avec celui de l'alimentation. On est donc autorisé à conclure que la natalité se restreindra dans chaque classe au fur et à mesure que chacune s'élèvera vers l'aisance, et de même pour les peuples à mesure qu'ils progresseront en bien-être. Et c'est ce que les faits confirment pleinement, car précisément au fur et à mesure que les salaires augmentent, la classe ouvrière commence à devenir, elle aussi, néo-malthusienne. Et la loi se vérifie aussi bien pour les nations que pour les classes : les pays où la natalité est

maxima sont les pays des Balkans et de l'Europe semi-asiatique (1).

3° *Causes politiques.* L'évolution démocratique agit dans le même sens, car, toutes choses égales, la natalité paraît diminuer plus rapidement dans les pays les plus démocratisés. Les Etats-Unis et l'Australie sont les pays où la natalité est la plus basse après celle de la France. On a voulu l'expliquer par les possibilités d'ascension qu'un tel régime ouvre à chaque individu mais que les charges de famille tendraient à contrarier : c'est ce que Dumont a nommé d'un nom pittoresque, *la loi de la capillarité*. On peut donner une explication plus claire en disant que le régime démocratique, par ses qualités comme par ses défauts — par la généralisation de l'instruction et de l'aisance, par le développement du fonctionnarisme et du féminisme, par l'extension du prolétariat (mot, comme on le sait, qui par son origine étymologique veut dire : la classe qui fait des enfants) — crée un ensemble de conditions peu favorable à l'établissement de familles nombreuses.

On peut donc en conclure que l'espèce humaine est aujourd'hui plus que garantie en ce qui concerne une multiplication exagérée ; et tout au contraire on cherche aujourd'hui à stimuler la natalité.

Pourquoi donc, disent les Malthusiens ? Pourquoi vouloir lutter contre un courant favorable et inespéré qui écarte les peuples de l'abîme vers lequel ils étaient entraînés ?

Si la diminution de la natalité était la même pour tous les pays, ou tout au moins pour ceux de l'Europe, il n'y aurait pas en effet de raison économique, ni politique, ni même militaire, pour s'inquiéter de la situation, puisque l'équilibre des forces ne serait pas modifié. Le problème ne

(1) C'est pourquoi Paul Leroy-Beaulieu enseignait que la natalité *varie en raison inverse du degré de civilisation*, en entendant par civilisation « le développement du bien-être, de l'instruction, des idées démocratiques et nouvelles » — généralisation exagérée, car il y a des pays non moins avancés que la France pour l'instruction générale et le bien-être, et dont pourtant la natalité est assez élevée (Etats Scandinaves, Allemagne, Hollande, etc.).

se poserait qu'au point de vue de la destinée du genre humain.

Mais tel n'est pas le cas : le taux de la natalité peut varier du simple au double selon les pays (1), et ces différences déterminent des inégalités grandissantes dans les densités respectives des populations. Les conséquences peuvent être formidables. C'est pourquoi non seulement en France, qui est le pays le plus menacé, mais aussi dans les pays plus prolifiques qui craignent de perdre leur avance, on cherche les moyens de stimuler l'accroissement de la population ou tout au moins de faire disparaître les obstacles qui l'enrayent.

Les remèdes proposés à cet égard sont innombrables : primes pour la procréation des enfants, suppléments de traitements pour les fonctionnaires et de salaires pour les ouvriers en raison du nombre de leurs enfants, réduction du coût de la vie par l'abolition des droits protecteurs, facilités pour le logement, réforme des lois de succession, simplification des formalités du mariage, impôt sur les célibataires, exemptions ou aggravations du service militaire. Mais de tous ces remèdes, il n'est guère que le premier, fortes primes par enfant à partir du troisième, qui pourrait être efficace ; peut-être suffirait-il pour réconcilier l'intérêt individuel et l'intérêt national qui se trouvent ici à l'état de conflit.

Car il n'est pas douteux que si l'enfant rapportait au lieu de coûter, il ne fût le plus souvent le bienvenu.

Quelles seront les conséquences de la guerre en ce qui concerne le mouvement de la population ? Tant qu'elle a duré, elle a déterminé une énorme diminution de la natalité dans tous les pays belligérants et même dans les pays neutres. Depuis qu'elle a pris fin, on voit au contraire une forte recrudescence de la natalité, même en France. Mais sera-t-elle durable ? Les statistiques des guerres passées

(1) C'est en France que le taux de la natalité est le plus bas de tous les pays connus (19 p. 1000, alors que dans les autres pays il varie de 25 à 35 p. 1000). Mais la baisse du taux de la natalité est universelle et même, dans plusieurs pays, plus rapide qu'en France.

n'autorisent nullement, quoi qu'on en dise, de telles prévisions. Et si, tout au contraire, on envisage l'aggravation après la guerre de tous les facteurs qu'on considérerait comme agissant dans le sens restrictif — rupture d'équilibre des sexes et par suite augmentation énorme du nombre des veuves et des femmes vouées au célibat; développement du professionnalisme féminin par l'invasion des femmes dans tous les métiers, même dans ceux qu'avant la guerre on croyait interdits à leur sexe, accroissement inouï du coût de la vie et des impôts et, comme conséquence probable, augmentation de l'émigration, — sans oublier la propagation des maladies vénériennes — il est à craindre que toutes ces causes, cumulant leur action dans le sens d'un affaiblissement de la natalité, ne pèsent dans la balance beaucoup plus que la volonté patriotique de remplacer les morts, et que par conséquent la chute du taux de la natalité, déjà si accentué avant la guerre, ne reprenne et même ne s'accélère encore après. Il est vrai que s'il en est de même, plus ou moins, dans tous les pays ex-belligérants, l'équilibre européen ne sera pas sans doute très notablement modifié. Toutefois, il pourra l'être, et gravement, au profit des pays neufs d'Amérique et des vieux peuples de l'Asie.

THE UNIVERSITY LIBRARY.
RECEIVED ON

- 3 SEP 1924

ALLAHABAD.

TABLE DES MATIÈRES

NOTIONS GÉNÉRALES

Pages.

CHAPITRE I

La science économique	1
I. Objet de l'économie politique	1
II. Comment s'est constituée la science économique	4
III. S'il existe des lois naturelles en économie politique	9

CHAPITRE II

Les diverses écoles économiques	17
I. Les écoles au point de vue de la méthode	17
II. Les écoles au point de vue des solutions : — école libérale ; — écoles socialistes ; — écoles réformistes	24

CHAPITRE III

Les besoins et la valeur	41
I. Les besoins de l'homme	41
II. La richesse	47
III. Les différences entre richesse et valeur	52
IV. Qu'est-ce que la valeur	55
V. Comment mesure-t-on la valeur	69
VI. Comment on corrige l'étalon des valeurs. — Les Index Num- bers	75

LIVRE PREMIER

LA PRODUCTION

PREMIÈRE PARTIE

Les facteurs de la production.

Pages.

CHAPITRE I

La nature 81

- | | |
|--|----|
| I. La terre | 81 |
| II. La loi du rendement non proportionnel. | 87 |
| III. Les forces motrices | 92 |
| IV. La question des machines | 97 |

CHAPITRE II

Le travail 107

- | | |
|--|-----|
| I. Du rôle que joue le travail dans la production | 107 |
| II. De quelle façon le travail produit. | 110 |
| III. De l'évolution des idées en ce qui concerne la productivité
du travail | 113 |
| IV. De la peine considérée comme élément constitutif du travail. | 120 |

CHAPITRE III

Le capital 124

- | | |
|--|-----|
| I. Qu'est-ce que le capital. | 124 |
| II. Quelles sont les richesses qui sont des capitaux et celles qui
n'en sont pas. | 130 |
| III. Dans quel sens faut-il entendre la productivité des capitaux. | 135 |
| IV. Capitaux fixes et capitaux circulants | 139 |
| V. Comment se forme le capital. | 143 |

DEUXIÈME PARTIE

L'organisation de la production.

CHAPITRE I

	Pages.
Comment se règle la production	147
I. De l'entreprise et du coût de production	147
II. La réglementation automatique de la production	154
III. De la concurrence	158
IV. La surproduction et la loi des débouchés	163
V. Les crises	167

CHAPITRE II

L'association pour la production	177
I. Les formes successives de l'association pour la production	177
II. L'association des travailleurs	181
III. L'association des capitaux	186

CHAPITRE III

La division du travail	192
I. Historique de la division du travail	192
II. Les conditions de la division du travail	196
III. Les avantages et les inconvénients de la division du travail	198

CHAPITRE IV

La concentration de la production	204
I. Les étapes de l'évolution industrielle	204
II. Le caractère de l'industrie moderne	209
III. La loi de concentration	214
IV. Les cartels et trusts	222
V. Les entreprises d'Etat et municipales	230

LIVRE DEUXIÈME

LA CIRCULATION

CHAPITRE I

	Pages.
L'échange	238
I. Historique de l'échange	238
II. La décomposition du troc en vente et achat	240
III. La valeur d'échange ou le prix	243
IV. La loi de l'offre et de la demande	249
V. Le prix. La théorie quantitative	255
VI. Les avantages de l'échange	263

CHAPITRE II

La monnaie métallique	266
I. Historique de la monnaie	266
II. Les fonctions de la monnaie	274
III. La production de l'or et de l'argent et ses conséquences	280
IV. Les conditions que doit remplir toute bonne monnaie	285
V. La loi de Gresham	289

CHAPITRE III

Les systèmes monétaires	293
I. De la constitution d'un système monétaire	293
II. Les difficultés de fonctionnement du bi-métalliste	297
III. Comment les pays bi-métallistes se trouvent en fait n'avoir qu'une seule monnaie	300
IV. S'il convient d'adopter le système mono-métalliste	305

CHAPITRE IV

La monnaie de papier	340
I. Si l'on peut remplacer la monnaie métallique par de la monnaie de papier	340
II. Si la création d'une monnaie de papier équivaut à une création de richesse	347

	Pages.
III. De l'émission exagérée du papier-monnaie et des signes qui la révelent.	320

CHAPITRE V

L'échange international.	323
I. En quoi consistent les avantages du commerce international.	323
II. Ce qu'il faut entendre par balance du commerce.	329
III. Pourquoi le commerce international tend à prendre la forme du troc.	334
IV. Le protectionnisme	339
V. Le libre-échange.	349
VI. Le régime des Traités	352
VII. Historique du commerce international	357

CHAPITRE VI

Le crédit	364
I. Comment le crédit n'est qu'une extension de l'échange	364
II. Qu'appelle-t-on des titres de crédit	367
III. Si le crédit peut créer des capitaux	370
IV. Comment le crédit permet de supprimer la monnaie.	374

CHAPITRE VII

Les banques.	378
I. Les fonctions et l'évolution des banques	378
II. Les dépôts	382
III. Le chèque	386
IV. L'escompte	390
V. Le change.	393
VI. Le billet de banque.	400
VII. Des différences entre le billet de banque et le papier-monnaie	403
VIII. De l'élévation du taux de l'escompte	407
IX. De la réglementation des Banques : — réglementation ou liberté d'émission? — monopole ou concurrence?	413
X. Les grandes Banques d'émission : la Banque de France, la Banque d'Angleterre	424

LIVRE TROISIÈME

LA RÉPARTITION

PREMIÈRE PARTIE

Les divers modes de répartition.

CHAPITRE I

	Pages.
Le mode existant	427
I. L'inégalité des richesses	427
II. De la richesse des nations.	434
III. De quelle façon s'opère la répartition des biens	437
IV. Comment on acquiert la propriété.	441
V. Quels biens peuvent faire l'objet du droit de propriété	447
VI. Quelles personnes peuvent être propriétaires	449
VII. Les attributs du droit de propriété. — L'hérédité.	452

CHAPITRE II

Les modes socialistes.	459
I. Les systèmes socialistes	459
II. Les principes de justice distributive	462
III. Le collectivisme	468
IV. Le syndicalisme	473
V. Le coopératisme	477

DEUXIÈME PARTIE

Les diverses catégories de copartageants.

CHAPITRE I

Les propriétaires fonciers	484
I. L'évolution de la propriété foncière	484
II. Le revenu foncier. — La loi de la rente.	488
III. La hausse de la rente et la plus-value	494

	Pages
IV. De la légitimité de la propriété foncière.	502
V. Les systèmes de socialisation de la terre	509
VI. Les systèmes de démocratisation de la propriété foncière.	514
VII. Les systèmes de conservation de la propriété foncière.	518

CHAPITRE II

Les capitalistes rentiers. 521

I. De la situation du rentier.	521
II. Historique du prêt à intérêt. — L'usure et la réglementation de l'intérêt.	525
III. Quelle est la cause de l'intérêt	530
IV. Qu'est-ce qui détermine le taux de l'intérêt.	542
V. Si le taux de l'intérêt tend à la baisse	546

CHAPITRE III

Les salariés. 552

I. Qui sont les salariés	552
II. Historique du salariat.	553
III. La hausse des salaires.	556
IV. Les lois du salaire	558
V. Le juste salaire.	568
VI. Les modalités du salaire	571
VII. La participation aux bénéfices et l'actionnariat ouvrier.	573
VIII. Les syndicats ouvriers	579
IX. Les grèves	583
X. La conciliation et l'arbitrage	589
XI. La protection légale des salariés : — limitation de la journée de travail ; — garantie d'un minimum légal de salaire ; — contrat collectif du travail.	592
XII. L'assurance contre les risques ; — la maladie ; — l'accident ; — la vieillesse ; — le chômage	603
XIII. De l'avenir du salariat	612

CHAPITRE IV

Les entrepreneurs 616

I. L'évolution historique du patronat	616
II. Qu'est-ce que le profit	622
III. Du taux des profits	632
IV. De l'élimination du profit.	635

LIVRE QUATRIÈME

LA CONSOMMATION

CHAPITRE I

	Pages.
La dépense	637
I. Que faut-il entendre par le mot consommation	637
II. Les droits et les devoirs du consommateur	641
III. La société coopérative de consommation	646
IV. Le logement	650
V. Les dépenses de luxe	654
VI. Le contrôle de la consommation par l'Etat	659

CHAPITRE II

L'épargne.	663
I. Les deux aspects de l'épargne.	663
II. Les conditions de l'épargne.	670
III. Les institutions destinées à faciliter l'épargne.	673
IV. Le placement	677

CHAPITRE III

La population	680
I. Les lois de Malthus.	680
II. La baisse de la natalité. — Causes et remèdes.	684
III. Table des matières.	689

ERRATA ET ADDENDA

Page 62, ligne 6, *au lieu de* p. 68, *lire* p. 58.

Page 78, note. — Les nombres indices portés ici, et qui se réfèrent à la fin de l'année 1920, ont marqué le maximum des prix. Depuis lors ils ont notablement redescendu. En France, fin 1922, le nombre indice était tombé au-dessous de 300, mais il tend à remonter.

Page 108, ligne 1, *au lieu de* arbre à pin, *lire* arbre à pain.

Page 282. — Ces appréciations sur les conséquences sociales de la dépréciation de la monnaie visaient la monnaie métallique. Elles sont trop optimistes en ce qui concerne la dépréciation foudroyante de la monnaie de papier, qui a bouleversé les conditions de vie de diverses classes sociales. Néanmoins, même dans les pays qui en souffrent le plus, elle n'a pas laissé que de donner un coup de fouet à la production et à l'exportation.

Page 321, note. — L'émission des billets en Russie, en 1922, a dépassé 100 trillions de roubles. Et même en Allemagne, au début de 1923, il a atteint 2000 milliards (2 trillions) de marks. Mais ces chiffres fantastiques ne représentent qu'une faible valeur en or et sans cesse décroissante, car dans l'inflation il arrive un moment critique où la dépréciation des billets va plus vite que l'augmentation de leur nombre. A partir de ce moment, plus on en émet, et plus il y a *disette de monnaie*.

Page 329, note. — Tous les comptes en francs portés dans ce chapitre, comme dans tout le livre, doivent être lus, sauf indication contraire, en francs d'or, francs d'avant la guerre.

Les chiffres actuels du commerce international de la France sont presque le triple de ceux de 1913, ils atteignent 45 milliards (1921 et 1922) mais ce sont des francs-papier.

Page 376, ligne 19. — La suppression de la monnaie « comme instrument d'échange » n'implique pas nécessairement sa suppression comme étalon, comme mesure des valeurs. Mais sans doute la monnaie d'or ne jouera-t-elle ce rôle qu'à l'état potentiel,

ERRATA ET ADDENDA

restant enfermée dans les caves des Banques, comme l'étalon du mètre qui est enfermé comme un dieu, au Pavillon de Sèvres, dans une boîte d'où on ne le sort qu'une fois par an.

Page 400, ligne 13. — Depuis la guerre, le principal facteur des variations du change a été la dépréciation de la monnaie de papier et la spéculation effrénée qui en a été la conséquence. Quand le mark ou la couronne varient de centaines de points dans la journée, ils deviennent des instruments de jeu, comme la bille à la roulette de Monaco. On joue sur les chances de relèvement ou de faillite du pays en jeu.

Page 434. — C'est une question que de savoir à quel chiffre il faudrait évaluer actuellement la richesse de la France.

Évaluée en francs d'avant la guerre, elle aurait notablement diminué (même en tenant compte de l'annexion de l'Alsace-Lorraine), puisque rien que la réparation des régions dévastées et les indemnités aux invalides ont été évaluées à plus d'une centaine de milliards.

Évaluée en francs actuels, en francs-papier, elle aurait au contraire beaucoup augmenté. Certaines évaluations, se basant sur le fait que les prix ont environ triplé, la portent à 800 milliards. Mais nous croyons qu'il y a beaucoup à rabattre de ce chiffre. Par exemple, les valeurs mobilières, en moyenne, n'ont pas du tout augmenté.

Page 476, ligne 18. — La Confédération Générale du Travail a été coupée en deux. A la suite de la Révolution Russe, les extrémistes, qui ont pris le nom de communistes, ont constitué une Confédération Générale rivale, la C. G. T. U. (unitaire).

Page 612, fin du chapitre. — Il a été déposé dernièrement en France un grand projet d'assurance sociale embrassant tous les risques de la vie, mais qui s'annonce comme très onéreux.

Page 660, ligne 27, *au lieu de* cent vingt, *lire* cent trente.

Page 688, *in fine*. — Confirmant les prévisions énoncées dans le texte, la natalité française, après avoir marqué une brusque poussée après la guerre — sorte de liquidation d'un moratoire des naissances — est déjà en voie de déclin notable, au-dessous même du taux d'avant la guerre.